

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.06.2026 10:15:58
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb5c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

01.12.2025 г.
протокол № 5
И.о. зав. кафедрой Кондратенко И.С.

Одобрена
на заседании кафедры

Утверждена
Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования

16 декабря 2025 г.
протокол № 1
Председатель Карх Д.А.
(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины Посредники на рынке товаров и услуг
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Профиль Коммерческая деятельность и логистика предприятий
Форма обучения очная
Год набора 2026
Разработана:
Ст. преподаватель
Фадеева Т.И.

Екатеринбург
2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	6
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	11
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	11
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)
---------	--

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения дисциплины «Посредники на рынке товаров и услуг» студентами заключается в овладении теоретическими и практическими знаниями и навыками для обеспечения экономического развития предприятия и взаимодействия с субъектами рыночной деятельности. Знать и уметь применять требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок. В современных условиях возникает необходимость использования вычислительной и иной вспомогательной техники, средства связи и коммуникаций - Консолидировать сведения в рамках закупочной деятельности. грамотно использовать знания и умения проверки необходимой документации для проведения закупочной процедуры. - Современная экономика требует мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок. В процессе рыночной деятельности возникает необходимость проведения консультаций с юристами.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 5						
Зачет	108	48	24	24	60	3
Семестр 6						
Экзамен	144	64	32	32	53	4
	252	112	56	56	113	7

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
	организационно-управленческий

<p>ПК-2 Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основы маркетинга и маркетинговых инструментов - Принципы прогнозирования и планирования в логистике - Порядок разработки договоров, соглашений, контрактов - Нормативные документы по организации конкурсных процедур - Основные компании-партнеры, их руководство и непосредственные исполнители - Нормативные документы организаций-перевозчиков - Профессиональные термины на иностранном языке (INCOTERMS, EDI) - Порядок оказания логистической услуги - Основы корпоративного документооборота - Структура договорной документации - Основы критериального анализа - Порядок заключения договоров с подрядчиками - Внутрикorporативные информационные системы - Правила внутреннего трудового распорядка, действующие в организации
	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Оперативно проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации - Вести переговоры с подрядчиками в условиях дефицита времени - Проводить конкурсные процедуры - Владеть иностранным языком на уровне, необходимом для компетентного решения производственных задач - Работать на персональном компьютере с применением необходимых программ
	<p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Мониторинга рынка подрядчиков - Проведения конкурсов по выбору подрядчиков - Договорной работы с подрядчиками - Контроля качества оказания услуг подрядчиком - Контроля финансовых взаимоотношений с подрядчиком - Регистрации потенциального подрядчика в корпоративной информационной системе - Определения списка необходимых услуг на транспортном рынке - Выбора подрядчика на основе критериального анализа - Заключения договоров с подрядчиками - транспортно-экспедиционными организациями - Проверки договора на содержание, полноту и соответствие услуг - Контроля наличия необходимых приложений к договору - Отправки договора на согласование кредитному контролеру, бухгалтеру, юристу и получение их виз - Получения обоснования отказа (в случае отказа от согласования договора) и сообщение об этом подрядчику - Согласования закрытых договоров с менеджером по договору и специалистом юридического отдела - Проставления соответствующего статуса договора во внутрикorporативной информационной системе - Передачи документов подрядчику для перевозки - Контроля оплаты счетов подрядчика
<p>расчетно-экономический</p>	

<p>ПК-4 Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок - Основы гражданского, бюджетного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам - Экономические основы и особенности ценообразования на рынке по направлениям - Основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам - Основы статистики в части применения к закупкам - Особенности составления закупочной документации - Порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям) - Этика делового общения и правила ведения переговоров - Требования охраны труда
	<p>ИД-2.ПК-4 Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций - Создавать и вести информационную базу данных - Определять ценообразующие параметры товаров, работ, услуг - Рассчитывать степень влияния ценообразующих параметров - Обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы - Составлять заключения по результатам проведенного анализа - Консультировать о диапазоне цен на товары, работы, услуги
	<p>ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Мониторинга цен на товары, работы, услуги - Ведения учета информационных ресурсов проведения закупочных мероприятий - Выявления ценообразующих параметров товаров, работ, услуг - Анализа диапазона цен и консультирование о диапазоне цен на товары, работы, услуги - Составления заключения по результатам проведенного анализа
<p>ПК-5 Консультирование по закупочным процедурам</p>	<p>ИД-1.ПК-5 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок - Основы гражданского, бюджетного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам - Экономические основы и особенности ценообразования на рынке по направлениям - Основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам - Основы статистики в части применения к закупкам - Особенности составления закупочной документации - Порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям) - Этика делового общения и правила ведения переговоров - Требования охраны труда

ПК-5 Консультирование по закупочным процедурам	ИД-2.ПК-5 Уметь: <ul style="list-style-type: none"> - Использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций - Консолидировать сведения в рамках закупочной деятельности - Использовать единую информационную систему - Выполнять функции, связанные с обеспечением определения поставщика (подрядчика, исполнителя) - Проверять необходимую документацию для проведения закупочной процедуры - Осуществлять мониторинг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок
	ИД-3.ПК-5 Иметь практический опыт: <ul style="list-style-type: none"> - Составления закупочной документации - Размещения в единой информационной системе соответствующих сведений и документов в рамках закупочной деятельности - Осуществления проверки необходимой документации для проведения закупочной процедуры - Осуществления мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок - Проведения консультаций

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
				Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
		Семестр 5	56					
Тема 1.		Виды посредников и их функции ПК-2,	56	12		4	40	
		Семестр 5	52					
Тема 2.		Организация торгово-посреднической деятельности на рынке товаров и услуг. ПК-2,	52	12		20	20	
		Семестр 6	41					
Тема 3.		Правила и порядок проведения мониторинга ПК 4	41	8		8	25	
		Семестр 6	76					
Тема 4.		Понятие тендерных торгов ПК-5	76	24		24	28	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1	Тест 1.	31 вопрос, ответы на вопросы.	10 баллов
Тема 2	Тест 2.	15 вопросов, ответы на вопросы.	10 баллов
Тема 3	Тест 3.	10 вопросов. ответы на вопросы.	10 баллов
Тема 4	Тест 4	6 вопросов, ответы на вопросы.	10 баллов

Тема 5	Тест 5	10 вопросов, ответы на вопросы	10 баллов
Тема 1-5	Задачи	6 задач	30 баллов
Промежуточная аттестация(Приложение 5)			
5 семестр (За)	билет для зачета	Билет состоит из 2 теоретических вопросов	10 баллов
6 семестр (Эк)	Экзаменационный билет (приложение 5)	Билет состоит: - из 2 теоретических вопросов и - практическое задание	10 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль.Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебный достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Виды посредников и их функции ПК-2, Понятие и виды торговых посредников</p> <p>. Условия работы посредников на рынке</p> <p>Вознаграждение посредников</p>
<p>Тема 2. Организация торгово-посреднической деятельности на рынке товаров и услуг. ПК-2, Встречная торговля</p> <p>Торговля кооперируемой продукцией</p>
<p>Тема 3. Правила и порядок проведения мониторинга ПК 4</p> <p>ПОНЯТИЕ ИНЖИНИРИНГ</p> <p>Проектно - консультационная деятельность</p> <p>Управленческая деятельность инжиниринговых фирм</p>
<p>Тема 4. Понятие тендерных торгов ПК-5</p> <p>Биржевая торговля</p> <p>Аукционная торговля</p> <p>Структура и содержание контракта</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 2. Организация торгово-посреднической деятельности на рынке товаров и услуг. ПК-2,</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение теоретического материала по данному вопросу. 2. Анализ публикаций в периодической печати и на профильных Интернет-сайтах. 3. Работа с правовыми информационными системами, нормативно-правовой документацией 4. Решение тестов
<p>Тема 3. Правила и порядок проведения мониторинга ПК 4</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение теоретического материала по данному вопросу. 2. Анализ публикаций в периодической печати и на профильных Интернет-сайтах. 3. Работа с правовыми информационными системами, нормативно-правовой документацией 4. Решение тестов
<p>Тема 4. Понятие тендерных торгов ПК-5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение теоретического материала по данному вопросу. 2. Анализ публикаций в периодической печати и на профильных Интернет-сайтах. 3. Работа с правовыми информационными системами, нормативно-правовой документацией 4. Решение тестов

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Организация торгово-посреднической деятельности на рынке товаров и услуг. ПК-2, Самостоятельной работы (подготовка докладов, сообщений по актуальным темам):

1. Изучение теоретических взглядов по данному вопросу.
2. Анализ публикаций в периодической печати и на профильных Интернет-сайтах.
3. Работа с правовыми информационными системами, нормативно-правовой документацией
4. Решение тестов

Тема 3. Правила и порядок проведения мониторинга ПК 4

Самостоятельной работы (подготовка докладов, сообщений по актуальным темам):

1. Изучение теоретических взглядов по данному вопросу.
2. Анализ публикаций в периодической печати и на профильных Интернет-сайтах.
3. Работа с правовыми информационными системами, нормативно-правовой документацией
4. Решение тестов

Тема 4. Понятие тендерных торгов ПК-5

Самостоятельной работы (подготовка докладов, сообщений по актуальным темам):

1. Изучение теоретических взглядов по данному вопросу.
2. Анализ публикаций в периодической печати и на профильных Интернет-сайтах.
3. Работа с правовыми информационными системами, нормативно-правовой документацией
4. Решение тестов

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Не предусмотрены учебным планом

7.4. Электронное портфолио обучающегося
В электронном портфолио обучающегося по дисциплине «Посредники на рынке товаров и услуг» размещение материалов не предусмотрено

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ
<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Рогавичене Л. И., Лебедева А. С., Григорян М. Г., Табачникова Е. В., Будрина Е. В. Транспортно-экспедиционная деятельность [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 344 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/560738>

3. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 394 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/560260>

Дополнительная литература:

2. Рогавичене Л. И., Лебедева А. С., Григорян М. Г., Табачникова Е. В., Будрина Е. В. Транспортно-экспедиционная деятельность [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 344 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/536673>

3. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]:учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 103 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/562873>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету

К зачету

1. Роль, место и значение посреднических услуг в современной экономике.
2. Посреднические услуги – понятие, сущность, значение.
3. Посредническая деятельность – как вид коммерческой деятельности, сущность, значение.
4. Преимущества и недостатки использования посредников.
5. Основные принципы и способы вознаграждения посредников.
6. Принципы вознаграждения посредников.
7. Способы вознаграждения посредников. Факторы, влияющие на размер вознаграждения посредников.
8. Роль, место и значение посреднических услуг в коммерческой деятельности предприятий.
9. Условия развития посреднической деятельности. Сферы посреднической деятельности.
10. Структура и содержание посреднических договоров. Обязательства сторон посреднического договора.
11. Виды посреднической деятельности и посреднических услуг, их характерные черты.
12. Виды торговых операций, их характерные особенности.
13. Коммерческо-посредническая деятельность – понятие, сущность, значение.
14. Классификация и виды коммерческо – посреднических (торгово-посреднических) предприятий.
15. Коммерческо-посреднические (торгово-посреднические) фирмы – понятие, функции.
16. Организационное построение коммерческо-посреднических фирм.
17. Особенности организации и осуществления деятельности коммерческо-посреднических фирм.
18. Классификация торгово-посреднических услуг (основные и дополнительные), их характерные особенности.
19. Услуги поставщикам товаров, услуги потребителям (покупателям) товаров.
20. Виды и характеристика оптовых посредников.
21. Особенности осуществления и развития торгово-посреднических услуг в России в современных условиях.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к экзамену

1. В чём состоят преимущества использования торговых посредников?
2. От чьего имени и за чей счёт в операциях по перепродаже посредник приобретает товары по договору купли-продажи?
3. На ком лежит риск гибели и случайного повреждения товаров при осуществлении комиссионных операций?
4. От чьего имени и за чей счет участвует в сделке консигнатор?
5. От чьего имени и за чей счет участвует в сделке брокер?
6. Кем устанавливается уровень цен на товары при торговых сделках с участием торгового агента?
7. Кто может воспользоваться услугами брокера?
8. Может ли брокер одновременно представлять интересы продавца и покупателя?
9. Как называется вознаграждение брокера?
10. Какие посредники ищут контрагентов и сами заключают с ними контракты от имени и за счёт клиента?
11. Какие посредники самостоятельно назначают цены на товар, определяют скидки и сроки реализации?
12. Какие посредники сами несут финансовые риски по порче или потере товаров, приобретённых у продавца?
13. Какие посредники работают на возвратных, частично возвратных и безвозвратных условиях?
14. Как называются посредники, за счёт которых подписывается контракт и которые несут все коммерческие риски при его исполнении?
15. Какие посредники работают с производителем?
16. В основные обязанности какого посредника может входить содержание склада?

17. Кого кредитует партнёр на средний срок реализации товара?
18. Когда экспортёр подписывает контракты с несколькими посредниками, обладающими исключительным правом продажи?
19. Как удержать посредника с исключительным правом продажи от блокировки рынка?
20. Относится ли по Российскому законодательству к посредническим – заготовительная, снабженческо-сбытовая и торговая деятельность?
21. Какие основные формы применяют иностранные фирмы для проникновения на Российский рынок?
22. При участии какого посредника продавец может заключать соглашения сразу с несколькими посредниками?
23. При участии какого посредника продавец не имеет права самостоятельно или через других посредников сбывать на договорной территории товар, входящий в номенклатуру посредника?
24. Какие посредники не заинтересованы вкладывать значительные средства в создание собственной сбытовой сети?
25. Соглашение с каким посредником таит в себе опасность блокирования рынка?
26. Как продавец может защитить себя от блокирования рынка посредником?
27. Какой способ вознаграждения посредников является наиболее прогрессивным?
28. Когда применяется вознаграждение cost plus fee?
29. Какой из видов посредников обычно получает вознаграждение в виде разницы цены продавца и продажной цены?
30. На сколько увеличивается вознаграждение посредника, если он принимает на себя обязательство del credere?
31. От чьего имени и за чей счёт действует на рынке комиссионер?

32. Кто является сторонами контракта купли-продажи при реализации товаров через комиссионера?
33. Имеет ли право комитент на получение половины разницы между фактической ценой и ценой, установленной комитентом, если комиссионер совершил сделку на условиях более выгодных, чем были указаны комитентом?
34. Что входит в обязанности комиссионера?
35. Что входит в дополнительные услуги комиссионера?
36. Какова основная обязанность комитента?
37. По какому принципу оплачиваются дополнительные услуги комиссионера?
38. Если комиссионер заключает договоры с субкомиссионерами, то перед кем он несёт ответственность?
39. Кто является собственником товара после заключения договора комиссии и до перехода прав собственности к покупателю?
40. Может ли комитент отказаться от принятия товара, если комиссионер закупил товар по более высокой цене, чем было установлено комитентом?
41. Если комиссионер отказывается выполнять договорные условия комитента, то в какой срок он должен известить об этом?
42. Имеет ли право комиссионер на возмещение понесённых расходов и вознаграждение если договор комиссии не был исполнен по причинам, зависящим от комитента?
43. Если порядок выплаты вознаграждения комиссионеру соглашением не установлен, то, как оно выплачивается?
44. Что обязан сделать комиссионер в случае неисполнения покупателем (или продавцом при покупке товара) обязательств по заключённому комиссионером контракту?

45. Как называется операция, в которой комиссионер принимает на себя ручательство за исполнение сделки?
46. Какой из принципов оплаты является наиболее эффективным при исполнении комиссионером поручения по закупке товаров?
47. В каком случае комиссионер имеет право отступать от инструкций комитента?
48. Обязан ли комиссионер возместить комитенту разницу, если он продаёт товар по цене ниже установленной комитентом
49. Что обязан сделать комитент, если в закупленном товаре обнаружены недостатки?
50. Перед кем несёт ответственность комиссионер, становясь стороной контракта купли-продажи?
51. Что должен сделать консигнант, чтобы избежать убытков, связанных с банкротством консигнатора?
52. От чьего имени и за чей счёт консигнатор продаёт товар консигнанта по консигнационному соглашению?
53. Разновидностью какого договора является консигнационное соглашение?
54. За какое время консигнатор выплачивает консигнанту платежи за реализованные товары?
55. На какой вид деятельности заключается консигнационное соглашение?
56. В чью собственность переходит товар консигнанта, находящийся на складе у консигнатора после окончания срока действия консигнационного соглашения?
57. Что должен сделать консигнант, чтобы консигнатор по мимо причитающихся ему процентов не присваивал разницу цен?
58. На какой срок заключаются консигнационные соглашения?
59. В чью обязанность (консигнанта или консигнатора) включается страхование товара во избежание ущерба?

60. Что следует сделать консигнанту во избежание убытков от неплатежей консигнатора?
61. Если дополнительные обязательства консигнатора содержатся в основном соглашении, но оплачиваются как «стоимость плюс вознаграждение», то консигнатор должен:
62. Какой способ является наиболее прогрессивным способом вознаграждения консигнатора?
63. Может ли консигнатор вернуть консигнанту (за счёт консигнанта) товары, не проданные в течение установленного периода реализации?
64. Возможен ли возврат товара консигнатором.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки

Комплект тестов для зачета

по дисциплине «Посредники на рынке товаров и услуг»

ТЕСТ 1

ПК-5: Консультирование по закупочным процедурам

Вопрос 1

К функциям закупочной логистики относится...

Варианты ответов

- планирование процесса реализации
- выбор поставщика
- выбор типа транспортного средства
- сегментация потребительского рынка

Вопрос 2

К стадиям приобретения материалов относится:

Варианты ответов

- анализ заявок, выбор поставщиков, контроль за выполнением заказа
- определение потребности в материалах, прогнозирование изменения цен
- контроль за процессом товародвижения
- планирование заказов, регулирование хода выполнения работ

Вопрос 3

Цепочка процесса приобретения материалов:

Варианты ответов

- составление заявок → выбор поставщиков → размещение заказов → анализ размещения заказов → контроль за выполнением заказа → завершение процесса приобретения

- получение заявки → выбор поставщиков → выполнение заказа → завершение процесса
- составление заявок → анализ заявок → выбор поставщиков → размещение заказа → контроль за выполнением заказа → завершение процесса приобретения

Вопрос 4

К процессу приобретения материалов в закупочной логистике НЕ относятся:

Варианты ответов

- контроль за выполнением заказа
- анализ заявок
- размещение заказов
- координация участников логистического процесса
- объем внутрицеховых перевозок

Вопрос 5

.....- это деятельность, включающая в себя процедуры закупки, доставки, приемки, хранения и предпродажной подготовки продукции

Варианты ответов

- снабжение
- управление снабжением
- политика снабжения

Вопрос 6

Задачи и работы, относящиеся к закупочной логистике

Варианты ответов

- определение потребности в материальных ресурсах
- исследование рынка закупок
- выбор поставщика
- инструктаж поставщика
- контроль поставок
- подготовка бюджета закупок

Вопрос 7

..... - это деятельность по координации взаимодействия участников цепи поставок с целью обеспечения добавленной ценности для потребителей

Варианты ответов

- снабжение
- управление снабжением
- политика снабжения

Вопрос 8

.....- завоз продукции на основе плановых графиков
завоза

Варианты ответов

- планомерность
- ритмичность
- экономичность
- оперативность
- централизация
- технологичность

Вопрос 9

..... - завоз продукции через относительно одинаковые промежутки времени, что создает оптимальные условия для работы оптовых и розничных торговых предприятий, складов, транспорта и других звеньев цепи поставок

Варианты ответов

- технологичность
- планомерность
- оперативность
- ритмичность
- экономичность
- централизация

Вопрос 10

..... - осуществление процесса снабжения продукцией в зависимости от изменения спроса на нее

Варианты ответов

- техничность
- оперативность
- планомерность
- экономичность
- централизация
- ритмичность

ТЕСТ 2

ПК-2: Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг

1. Обобщающим показателем, рассматриваемым как отношение стоимости реализованных товаров и услуг к затратам на их реализацию называется

- а) эффективность коммерческой деятельности;
- б) рентабельность;
- в) скорость обращения товаров.

2. План – это

- а) модель желаемого будущего или система мер, направленных на достижение поставленных целей и задач;
- б) необходимый элемент управленческой деятельности;
- в) обзор деятельности коммерческого предприятия.

3. При бизнес-планировании для направления развития фирмы должны рассматривать

- а) задачи и цель предприятия, также проблемы предприятия;
- б) миссию, цели и задачи, параметры и преимущества;
- в) способы получения инвестиций в проект.

4. Достичь успеха при бизнес-планировании можно при

- а) инвестировании;
- б) изменении задач и цели фирмы;
- в) построении универсального плана на 5 лет.

5. Планирование бывает

- а) долгосрочным и краткосрочным;
- б) мгновенным и сбалансированным;
- в) краткосрочным и среднесрочным, долгосрочным – для крупных фирм.

6. По характеру выполняемых функций процессы, совершаемые в торговле, можно разделить на два основных вида:

- а) коммерческие и производственные;
- б) товарные и технологические;
- в) договорные и торговые.

7. Процессы, связанные с куплей и продажей товаров – это...

- а) торговые процессы;
- б) валютно-товарные процессы;
- в) коммерческие процессы.

8. Возможное понесение ущерба или убытков вследствие занятия коммерческо-посреднической деятельностью – это

- а) прибыль;
- б) банкротство;
- в) риск.

9. Для определения степени риска используют два основных метода:

- а) линейный и аналитический;
- б) статический и экспертный;
- в) экспертный и математический;

10. Предпринимательство – это...

- а) купля-продажа с целью получения прибыли;
- б) организация экономической, производственной или иной деятельности;
- в) торг, торговля, торговые обороты.

11. Посредник, который собирает товар непосредственно от производителей и направляет его в торговые или сортировочные пункты... - это

- а) офеня;
- б) прасол;
- в) купец.

12. В какой период была запрещена коммерческая-посредническая деятельность?

- а) военного коммунизма;
- б) застоя;
- в) в перестроечное время с 1985 года по 1990.

13. Коммерческо-посредническая – это...

- а) организация экономической, производственной или иной деятельности;
- б) вид торгового предпринимательства или бизнеса;
- в) купля-продажа с целью получения прибыли.

14. Странствующий торговец, развозящий повсюду мелочный товар – это...

- а) офеня;
- б) прасол;
- в) купец.

15. Впервые основы правильной коммерческой посреднической деятельности в России были заложены...

- а) Саввой Морозовым;
- б) купцами в 1703 году;
- в) Петром 1.

16. По характеру выполняемых функций процессы, совершаемые в торговле, можно разделить на два основных вида:

- а) коммерческие и производственные;
- б) товарные и технологические;
- в) договорные и торговые.

17. Услуги, оказываемые покупателям в магазине, можно подразделить на

- а) связанные с покупкой товара, связанные с оказанием помощи покупателям при использовании приобретенных товаров, связанные с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина;
- б) связанные с рекламой товара, связанные с оказанием помощи покупателям при примерке;
- в) 3 вида.

18. Возможное понесение ущерба или убытков вследствие занятия коммерческой деятельностью – это

- а) прибыль;
- б) банкротство;
- в) риск.

19. В рыночной экономике распространенным способом снижения риска является

- а) парирование;
- б) хеджирование;
- в) моделирование;

20. Прибыль торгового предприятия рассчитывается

- а) как разность между всеми ее доходами и расходами;
- б) как разность между торговыми надбавками (наценками) и издержками обращения;
- в) как разность между товарооборотом и налогами.

21. В торговле различают прибыль...

- а) от реализации товаров и операционную;
- б) операционную и балансовую прибыль;
- в) чистую и балансовую прибыль.

22. План – это

- а) модель желаемого будущего или система мер, направленных на достижение поставленных целей и задач;
- б) необходимый элемент управленческой деятельности;
- в) обзор деятельности коммерческого предприятия;

23. Путем деления среднего запаса товаров на среднедневной оборот за какой-то период рассчитывается

- а) эффективность;
- б) товарооборачиваемость;
- в) рентабельность.

24. Обобщающим показателем, рассматриваемым как отношение стоимости реализованных товаров и услуг к затратам на их реализацию называется

- а) эффективность коммерческой деятельности;
- б) рентабельность;
- в) скорость обращения товаров.

25. Мера затрат труда и расхода сырья, энергии, материалов и т. д. в абсолютном измерении на производство единицы продукции (работы, услуги) при заданных нормальных средних условиях

- а) норма;
- б) норматив;
- в) показатель стоимости.

ТЕСТ 3

ПК-4: Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

1. Какие из перечисленных закупок относятся к государственным?

Коммерческие закупки для корпораций

Закупки для государственных органов и учреждений

Закупки для частных компаний

2. Что характерно для муниципальных закупок?

Они проводятся только для частных компаний

Они связаны с потребностями местных органов власти

Они исключают конкуренцию

3. Чем корпоративные закупки отличаются от государственных и муниципальных?

Не требуется соблюдение законов и правил

Они проводятся для внутренних нужд организации

Они всегда более дорогостоящие

4. Какие факторы могут влиять на выбор поставщика при государственных закупках?

Только цена

Цена, качество, опыт поставщика, социальные аспекты

Только местонахождение поставщика

5. Что такое "единая закупочная процедура" в контексте государственных закупок?

Объединение различных закупок в одну процедуру для экономии

Процедура, при которой закупается только один тип товаров

Процедура, при которой не требуется соблюдение правил закупок

6. Что может быть характерным для корпоративных закупок?

Более гибкие и быстрые процедуры по сравнению с государственными

Обязательное соблюдение всех законов и правил

Исключительно большое количество участников

7. Что представляют собой "многолотовые закупки"?

Закупки, в рамках которых закупаются товары или услуги разных типов

Закупки, проводимые для множества разных компаний

Закупки, которые проводятся в несколько этапов

8. Какие факторы могут оказывать влияние на сроки проведения муниципальных закупок?

Только государственные структуры

Процедуры утверждения муниципальных бюджетов

Только экономический фактор

Задачи

ПК-2: Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг

ПК-4: Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

ПК-5: Консультирование по закупочным процедурам

Задача 1

Часть 1. Ваша цена закупки равна 100 тыс. руб.; издержки обращения составляют 50 тыс. руб.; минимальная приемлемая рентабельность — 20%, максимально возможная цена реализации — 180 тыс. рублей.

Часть 2. Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью? При обосновании решения учесть конъюнктуру рынка.

Задача 2

Никольский выдал Гришину доверенность на покупку мотоцикла. Гришин заболел и не мог лично исполнить просьбу Никольского. Ввиду этого обстоятельства Гришин в порядке передоверия оформил доверенность на имя Прохорова, удостоверив ее подписью заместителя главного врача по хозяйственной части стационарного медицинского учреждения, в котором находился на лечении. Никаких сведений о своих действиях Гришин Никольскому не сообщил.

Прохоров купил для Никольского мотоцикл, но по цене, превышающей установленную в доверенности. Кроме того, выяснилось, что приобретенный мотоцикл принадлежит

Оловянникову, от которого Прохоров имел доверенность на продажу.

Никольский отказался принять купленный для него мотоцикл, что послужило причиной обращения Прохорова в суд с требованием обязать Никольского принять данную вещь и оплатить расходы, связанные с ее доставкой.

Вопрос: Разрешите спор.

Задача 3

ООО поручило торгово-закупочной фирме приобрести для него 3 компьютера с

определенной комплектацией по цене, не превышающей 15 тыс. рублей за каждый. Компьютеры

указанной комплектации можно было приобрести не менее чем за 17 тыс. рублей, поэтому фирма

заключила от имени ООО договор с ЗАО на общую сумму 51 тыс. рублей.

ООО согласилось оплатить заключенную сделку только в пределах 45 тыс. рублей,

предложив внести недостающую сумму фирме.

Вопрос: Правильны ли действия ООО?

Комплект тестов. Для экзамена

по дисциплине «Посредники на рынке товаров и услуг»

ПК-2 ПК-4 ПК-5

Контрольные вопросы и задания¹

- 1) Каким образом следует выбирать посредника. По каким критериям?
- 2) Каких посредников Вы можете назвать? Охарактеризуйте основные группы?
- 3) В чем сходство и различие?
- 4) Кто относится к группе универсальные посредники?
- 5) Какие виды стимулирования продаж Вы знаете?

Тесты 1

1 Последовательность выполнения коммерческих операций

- 1 изучение спроса и конъюнктуры рынка
- 2 организация закупок
- 3 рекламно-информационная деятельность
- 4 организация оптовой продажи и сбыта товаров
- 5 формирование товарного ассортимента

2 Признаки классификации коммерческих операций по их роли в процессе товародвижения

1. операции, предшествующие процессу товародвижения
2. операции, формирующие спрос
3. операции, регулирующие процесс товародвижения
4. операции, обобщающие процесс товародвижения
5. операции, обеспечивающие процесс товародвижения
6. завершающие процесс товародвижения.

3. Коммерческие операции, предшествующие процессу товародвижения

1. изучение и прогнозирование спроса оптовых и розничных предприятий

2. отпуск товаров в зале товарных образцов
3. воздействие на поставщиков в части ассортимента и качества товаров
4. обобщение информации о товарном предложении, конъюнктуре рынка
5. комплектование товарных партий

4. Коммерческие операции, регулирующие процесс товародвижения

1. уточнение и изменение предметной части договоров поставки
2. заключение договоров поставки
3. формирование товарного ассортимента
4. расширение рынка сбыта
5. поддержание условий по хранению товаров
6. оперативный учет и контроль выполнения договорных обязательств

5. Коммерческие операции, обобщающие процесс товародвижения

1. обобщение информации розничных предприятий о ходе реализации товаров
2. подготовка текстов договоров
3. обобщение информации о результатах производства
4. обобщение информации об итогах выполнения договорных обязательств
5. обобщение информации о движении товарных запасов на складах

6. Последовательность элементов, составляющих содержание КД

1. установление хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка
2. изучение и анализ источников закупки товаров
3. согласование связи производства с потреблением товаров
4. осуществление купли и продажи товаров с учетом рыночной среды
5. расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков товаров
6. увеличение оборота, валового дохода и сокращение издержек обращения

7. Задачи, решаемые коммерческой деятельностью участников рынка

1. предоставление транспортных услуг
2. консультация покупателей в магазинах
3. продажа маркетинговой информации
4. осуществление с честью и достоинством торговой деятельности
5. формирование взаимовыгодных отношений с партнерами
6. своевременное принятие эффективных коммерческих решений

8. Внешняя среда, влияющая на формирование КД

1. кадровый состав предприятия
2. экономические тенденции
3. технологические процессы на предприятии
4. покупатели и поставщики товаров
5. результаты деятельности предприятия
6. конкуренты, субъекты партнерских связей

9. Составляющие процесса формирования КД

1. технология обслуживания покупателей
2. придание коммерческому процессу динамичности и результативности
3. проведение коммерческих переговоров
4. оказание услуг
5. расширение взаимоотношений с субъектами
6. воздействия через спрос на производство необходимых товаров

10. Последовательность осуществления воздействий на формирование коммерческой деятельности предприятий в условиях рынка

1. удовлетворение потребностей покупателей
2. производство и сбыт конкурентоспособных товаров
3. объединение интересов товаропроизводителей и потребителей
4. осуществление процессов купли-продажи товаров на коммерческой основе
5. исключение дефицита товаров

Тесты 2

1. Последовательность основных положений методологии КД

1. методы исследования коммерческой деятельности
2. средства для ведения коммерческой деятельности
3. организация коммерческой деятельности
4. структура коммерческой деятельности
5. результаты коммерческой деятельности

2. Последовательность факторов, влияющих в разной мере на развитие рынка товаров

1. рациональное сосредоточение и концентрация товарных ресурсов
2. качество и конкурентоспособность товаров, влияющих на спрос и предложение
3. приспособление структуры и объема производимых товаров к спросу

4. оздоровление рынка за счет его освобождения от убыточных предприятий
5. адаптация коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды
6. учет затрат, связанных с коммерческой деятельностью

3. Группы факторов, влияющие на коммерческую деятельность

1. прямые
2. косвенные
3. промежуточные
4. внутренние
5. внешние

4. Фактор развития коммерческой деятельности

1. причина, движущая сила совершающегося коммерческого процесса
2. совокупность приемов при совершении коммерческого процесса
3. комплекс мер по развитию коммерческого процесса
4. форма проявления рыночных изменений в коммерческой деятельности
5. одно из условий осуществления коммерческого процесса

5. Внешние факторы, используемые для решения коммерческих задач

1. государство
2. международные факторы
3. конкуренты
4. поставщики, потребители
5. политические и научно-технические факторы

6. Внутренние факторы, используемые для решения коммерческих задач

1. информационно-компьютерное обеспечение предприятия
2. торгово-технологические процессы предприятия
3. поставщики
4. производственные, технические ресурсы предприятия
5. конкуренты

7. Из каких коммерческих элементов состоит сбытовая деятельность оптовых предприятий?

1. элементы, обеспечивающие систематическое исследование и наблюдение за состоянием рынка; элементы, обеспечивающие позиционирование товара;

2. элементы, обеспечивающие систематическое исследование и наблюдение за состоянием рынка; элементы, обеспечивающие собственно реализацию товаров; элементы, стимулирующие сбыт;
3. элементы, обеспечивающие систематическое исследование и наблюдение за состоянием рынка; элементы, обеспечивающие внутрискладскую переработку товаров; элементы, обеспечивающие заключение договоров на поставку товаров;
4. элементы, обеспечивающие систематическое исследование и наблюдение за состоянием рынка; элементы, обеспечивающие рекламно-информационную деятельность; элементы, обеспечивающие формирование ассортимента в розничной торговле.

8. Какие элементы обеспечивают стимулирование сбыта товаров?

1. рекламно-информационная деятельность, доставка товаров;
2. рекламно-информационная деятельность, личная продажа, собственно стимулирование сбыта;
3. личная продажа, отборка, комплектование и доставка товаров;
4. рекламно-информационная деятельность, комплектование, доставка товаров.

9 Товарный рынок – это

1. сфера коммерческих отношений между конкурирующими предприятиями
2. сфера экономических отношений между производителями товаров
3. сфера реализации конкретной услуги
4. сфера реализации конкретного товара или группы товаров
5. совокупность продаж товаров

10 Микросреда товарного рынка представляет собой

1. это часть маркетинговой среды фирмы, которую она регулирует
2. часть маркетинговой среды фирмы, которую она не контролирует
3. часть товарного рынка
4. это часть маркетинговой среды фирмы, которую она контролирует
5. ассортимент товаров (услуг), однотипных по составу

Тесты 3

1. Принципы исследования товарного рынка

1. надежность
2. краткость
3. регулярность, объективность
4. точность, тщательность
5. системность, комплексность
6. своевременность

2. Характеристика общих рыночных проблем

1. нарушение соответствия между спросом и предложением на всем рынке
2. нарушение соответствия между спросом и предложением на части рынка
3. нарушение диспропорций в структуре спроса
4. наличие диспропорций в соотношении спроса и предложения на рынке
5. нарушение диспропорций в структуре товарного предложения

3. Последовательность исследования товарного рынка

1. определение целей
2. постановка проблемы, формирование гипотезы
3. определение системы показателей
4. разработка рабочего инструментария, процесс получения данных
5. обработка и анализ данных
6. разработка выводов и рекомендаций, оформление результатов исследования

4. Объекты исследования товарного рынка

1. транспортные средства
2. товары, цены
3. конкуренты
4. материально-техническая база
5. налоговое поле
6. поставщики, покупатели

5. Объекты изучения при исследовании товаров на рынке

1. потребительские свойства товаров-аналогов и товаров-конкурентов
2. реакция потребителей на новые товары

3. запросы потребителей
4. каналы распределения
5. финансовое положение конкурентов
6. товарный ассортимент, упаковка, уровень сервиса

6. Объекты изучения при исследовании конкурентной среды

1. поставщики товаров
2. денежные доходы покупателей товаров
3. половозрастной состав населения
4. сильные и слабые стороны конкурентов
5. реакция потребителей на маркетинговые средства конкурентов
6. организация управления деятельностью конкурента

7. Цель исследования потребителей товаров, продукции, услуг

1. увеличение объемов сбыта
2. повышение конкурентоспособности
3. сегментация потребителей
4. выбор целевых сегментов рынка
5. позиционирование товаров и услуг

8. Сегмент рынка представляет собой

1. совокупность товаров или услуг, представленных на рынке
2. часть рынка, обладающая определенными сходными признаками
3. часть рынка, существенно отличающаяся от всех других секторов рынка
4. совокупность поставщиков
5. совокупность предприятий-производителей

9. Критерии выделения сегмента рынка

1. общность деятельности
2. общность потребления
3. одинаковые доходы
4. доступность, значимость
5. устойчивость существования, измеримость

10. В контракт, составляемый при закупках, не входит...

1. финансовые услуги.
2. законность.
3. право заключать контракт.
4. учет ранее заключенных контрактов.

Задания

ПК-2: Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг

ПК-4: Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

ПК-5: Консультирование по закупочным процедурам

Задача 1

Часть 1. Ваша цена закупки равна 100 тыс. руб.; издержки обращения составляют 50 тыс. руб.; минимальная приемлемая рентабельность — 20%, максимально возможная цена реализации — 180 тыс. рублей.

Часть 2. Имеет ли смысл заниматься посреднической деятельностью? При обосновании решения учесть конъюнктуру рынка.

Задача 2

Никольский выдал Гришину доверенность на покупку мотоцикла. Гришин заболел и не мог лично исполнить просьбу Никольского. Ввиду этого обстоятельства Гришин в порядке передоверия оформил доверенность на имя Прохорова, удостоверив ее подписью заместителя главного врача по хозяйственной части стационарного медицинского учреждения, в котором находился на лечении. Никаких сведений о своих действиях Гришин Никольскому не сообщил.

Прохоров купил для Никольского мотоцикл, но по цене, превышающей установленную в доверенности. Кроме того, выяснилось, что приобретенный мотоцикл принадлежит

Оловянникову, от которого Прохоров имел доверенность на продажу.

Никольский отказался принять купленный для него мотоцикл, что послужило причиной обращения Прохорова в суд с требованием обязать Никольского принять данную вещь и оплатить расходы, связанные с ее доставкой.

Вопрос: Разрешите спор.

Задача 3

ООО поручило торгово-закупочной фирме приобрести для него 3 компьютера с

определенной комплектацией по цене, не превышающей 15 тыс. рублей за каждый. Компьютеры

указанной комплектации можно было приобрести не менее чем за 17 тыс. рублей, поэтому фирма

заключила от имени ООО договор с ЗАО на общую сумму 51 тыс. рублей.

ООО согласилось оплатить заключенную сделку только в пределах 45 тыс. рублей,

предложив внести недостающую сумму фирме.

Вопрос: Правильны ли действия ООО?