

Документ подписан простой электронной подписью
 Информация о владельце:
 ФИО: Косенок Сергей Николаевич
 Должность: ректор
 Дата подписания: 26.05.2026 12:51:53
 Уникальный программный ключ:
 e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

Оценочные материалы для промежуточной аттестации по дисциплине

Название дисциплины «Организация коммерческой деятельности», 2 семестр

| | |
|-----------------------------|---|
| Код, направление подготовки | 38.03.02 Менеджмент |
| Направленность (профиль) | Планирование и организация производства на предприятиях нефтяной и газовой промышленности |
| Форма обучения | Очная |
| Кафедра-разработчик | Менеджмента и бизнеса |
| Выпускающая кафедра | Менеджмента и бизнеса |

Типовые задания для контрольной работы

1. Задача аналитическая

Проведите анализ выполнения договорных обязательств по месяцам и сначала года.

| Месяц | План поставки продукции, тыс. руб. | | Поставлено продукции, тыс. руб. | | Недоставленная продукция, тыс. руб. | | Выполнение плана поставок, % | |
|-------|------------------------------------|---------------|---------------------------------|---------------|-------------------------------------|---------------|------------------------------|---------------|
| | за месяц | с начала года | за месяц | с начала года | за месяц | с начала года | за месяц | с начала года |
| 1 | 39550 | | 39550 | | | | | |
| 2 | 40895 | | 35886 | | | | | |
| 3 | 39550 | | 38100 | | | | | |
| 4 | 43500 | | 43500 | | | | | |
| 5 | 45250 | | 43456 | | | | | |

2. Практико-ориентированный вопросы

1. Дать сравнительную характеристику особенностям изучения спроса в оптовой торговле

3. Расчетные задачи

1. Рассчитать потребность в шихтовых и формовочных материалах для литейного цеха предприятия на основании следующих данных.

Промышленное предприятие в плановом году должно выпустить станков с числовым программным управлением. Из стального углеродистого фасонного литья для станков отливаются детали указанные в таблице.

В соответствии с планом поставок предприятие должно отгрузить 12500 кронштейнов номеров К-26 - К-

35. Развернутая программа производства кронштейнов на момент составления плана отсутствует. Данные о нормах расхода и выпуске отдельных видов кронштейнов в отчетном периоде можно использовать из инетернета.

2. Определить потребность предприятия в среднесортном прокате и величину заказа на основании следующих данных: Годовой объем производства -13 тыс.шт. Норма расхода проката на изделие – 1150 кг. Нормативный задел незавершенного производства на конец планового периода – 920 изд

.Ожидаемый остаток незавершенного производства на начало планового периода 750 изделий. Потребность на ремонтно-эксплуатационные нужды - 2650 т.

Нормативная величина переходящего запаса 10 дней. Фактические остатки проката на первое число месяца, в котором разрабатывался план снабжения – 1450 т. Потребность предприятия в прокате на оставшийся до планового года период - 1050 т. Будет завезено проката по плану за оставшийся до начала планового года период - 1200 т. Материалы в пути - 150 т. Мобилизация внутренних ресурсов - 3% от общей потребности в прокате.

3. Определить оптимальную величину закупаемой партии, количество партий и время возобновления заказов при наименьших издержках по складированию и обслуживанию закупок на основании приведенных ниже данных. Используя полученные данные построить график оптимальной величины закупаемой партии. Исходные данные:

Годовое потребление изделия «В» - 30 тыс. шт.

Цена франко-склад покупателя за единицу изделия «В» - 15 дол.

Скидки за размер заказов, начиная с 10 тыс. шт.

Издержки по обслуживанию закупок - 1875 дол. за каждую партию

Издержки по складированию - 20% стоимости среднегодового производственного запаса

Количество рабочих дней в году - 260.

4. Разработать квартальный план снабжения, определить степень его обеспеченности профильным прокатом (в процентах, тоннах, днях работы) и величину заказа, используя приведенные ниже данные. В планируемом квартале по ранее сделанному заказу ожидается поступление проката в количестве 150 тонн. Предусматривается также использование отходов производства в размере 48 тонн.

5. Определить форму товародвижения (складскую или транзитную) для сортовой конструкционной стали и максимальный годовой объем потребления, при котором целесообразна складская форма снабжения.

Исходные данные:

Годовое потребление стали - 396 тонн

Оптовая цена (франко-склад поставщика) - 1430 рублей

Расходы по завозу 1 тонны стали:

- при транзитной форме поставок - 35 руб.

- при складской форме поставок - 95 руб.

Годовые расходы по хранению одной тонны стали на складе предприятия 72 руб.

Норма производственного запаса:

- при транзитной форме поставок - 25 дней

- при складской форме поставок - 5 дней

Капитальные затраты на создание складской емкости для хранения 1 тонны стали - 1300 рублей.

Нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений (Ен) - 0,15

6. Службе снабжения промышленного предприятия необходимо выработать стратегию снабжения относительно комплектующего изделия «А». Его можно закупить у поставщика по цене (с учетом затрат на доставку) – 710 рублей, либо изготовить у себя. Переменные расходы предприятиями самостоятельном изготовлении единицы комплектующего изделия «А» составят 605 рублей. Постоянные расходы предприятия равны 6900 тыс. рублей.

Используя приведенные данные, следует определить, какова целесообразность производства комплектующего изделия у себя и при каком объеме выпуска. Определить, как скажется на возможном объеме производства снижение расходов у заказчика на 5%.

7. Предприятие выпускает наукоемкую продукцию, производство которой требует комплектующих изделий. Можно купить эти комплектующие изделия у поставщика по цене 50 тыс. руб. за единицу либо изготовить их у себя. Переменные расходы предприятия составляют 43 тыс. руб. в расчете на единицу комплектующих изделий. Постоянные расходы составляют 64500 тыс. руб. Определите «стратегию снабжения» предприятия комплектующими изделиями: закупать комплектующие изделия у поставщика, специализирующегося на их производстве либо изготавливать их на предприятии?

8. Предприятие закупает сырье у поставщика. Годовой объем спроса предприятия в сырье составляет 6400 т. При увеличении объема партии заказа поставщик предоставляет покупателям скидки с цены с целью побуждать их делать закупки в больших количествах.

Расходы на размещение и выполнение заказа составляют 100тыс. руб., а затраты на хранение на складе 1т.сырья в год – 8000 руб.

9. Механическому цеху завода в ноябре запланировано изготовить из горячекатаной шестигранной стали 24120 деталей. Норма расхода стали на 1 деталь - 0,8 кг. Норматив незавершенного производства на конец ноября - 9 % месячной программы выпуска деталей, ожидаемое наличие на начало ноября 1700 деталей. Норма цеховых запасов - 3 дня. Ожидаемые остатки стали на начало ноября принять равным 70% норматива цеховых запасов. Установить лимит отпуска материалов цеху на ноябрь месяц.

Типовые вопросы к экзамену:

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Основные функции и принципы коммерческой деятельности.
3. Характеристика основных правовых форм предприятий.
4. Классификация розничных и оптовых торговых организаций.
5. Классификация оптовых торговых организаций.
6. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.
7. Государственное регулирование торговой деятельности.
8. Формы объединения предприятий.
9. Основные функции коммерческой службы предприятия.
10. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
11. Особенности формирования структур управления коммерческой деятельностью предприятия.
12. Виды оптовых предприятий.
13. Понятие и классификация ассортимента товаров.
14. Свойства и показатели ассортимента товаров.
15. Средства товарной информации.
16. Ассортиментная политика.
17. Виды договоров в оптовой торговле.
18. Порядок заключения договоров в оптовой торговле.
19. Содержание и процесс заключения договоров.
20. Планирование закупок и продаж товаров.
21. Маркетинговая информационная система для планирования продаж и закупок.
22. Источники поступления товаров в торговую сеть и выбор потенциального поставщика.
23. Формирование и управление товарными запасами.
24. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
25. Принципы и формы товародвижения.
26. Приемка, размещение и хранение товаров.
27. Классификация складов оптовой торговли.
28. Устройство и эффективность использования складов оптовой торговли.
29. Коммерческая деятельность и основы логистики.
30. Сущность розничной торговли.
31. Виды торговых предприятий розничной торговли.
32. Формирование и сбалансированность торгового ассортимента в розничной торговле.
33. Управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
34. Эффективность коммерческой деятельности предприятия.
35. Взаимодействие розничных торговых сетей с поставщиками.
36. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке.