

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе и
качеству образования

_____ И. А. Долгова

16 апреля 2025 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

| | |
|-------------------------|---|
| Направление подготовки: | 38.03.02 Менеджмент |
| Профиль подготовки: | Менеджмент организации и цифровой маркетинг |
| Квалификация: | бакалавр |
| Форма обучения: | очная, очно-заочная |
| Год начала подготовки: | 2025 |

Самара
2025

1. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА, СООТНЕСЁННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

| Код и наименование профессиональной компетенции | Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции | Результаты обучения по дисциплинам (модулям) и практикам | Вид аттестации и оценочных средств |
|---|--|---|---|
| ПК-1. Способен проводить оценку альтернативных решений, сформированных на основе результатов бизнес-анализа, с целью достижения установленных показателей в соответствующей функциональной области управления | ПК-1.И-2. Анализирует влияние управленческих решений на достижение установленных показателей в соответствующей функциональной области | ПК-1.И-2.3-1. Знает предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа | Текущий контроль - устный опрос, доклады. Промежуточная аттестация: экзамен - контрольное задание. |
| | | ПК-1.И-2.У-3. Умеет анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации в целом и ее функциональных областей | Текущий контроль - устный опрос, доклады. Промежуточная аттестация: экзамен - контрольное задание. |
| | ПК-1.И-3. Принимает обоснованные управленческие решения, направленные на достижение установленных показателей в соответствующей функциональной области | ПК-1.И-3.У-1. Умеет проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев | Текущий контроль - устный опрос, доклады. Промежуточная аттестация: экзамен - контрольное задание. |
| | | ПК-1.И-3.У-3. Умеет выявлять и анализировать состояние кризиса и разрабатывать комплекс мероприятий по обеспечению устойчивого развития организации | Текущий контроль - устный опрос, доклады. Промежуточная аттестация: экзамен - контрольное задание. |
| | | ПК-1.И-3.У-2. Умеет оценивать бизнес-возможность реализации решения с точки зрения выбранных целевых показателей | Текущий контроль - устный опрос, доклады. Промежуточная аттестация: экзамен - контрольное задание. |
| ПК-4. Способен формулировать, реализовывать и контролировать выполнение задач, связанных с процессом | ПК-4.И-5. Применяет методы прогнозирования спроса | ПК-4.И-5.3-1. Знает методы прогнозирования спроса | Текущий контроль - устный опрос, доклады. Промежуточная аттестация: экзамен - контрольное задание. |

| | | | |
|---|--|--|--|
| стратегического и тактического маркетинга, в том числе в информационно-коммуникационной сети «Интернет» | | ПК-4.И-5.У-1. Умеет анализировать тенденции развития продуктовых сегментов, потребительских предпочтений | Текущий контроль - устный опрос, доклады. Промежуточная аттестация: экзамен - контрольное задание. |
|---|--|--|--|

2. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

2.1. Вопросы для подготовки к семинарским/практическим занятиям Темы практических занятий

Раздел 1. Основные понятия коммерческого менеджмента. ПК-1.И-2.3-1

1. Методологические основы курса: предмет и метод, цели и задачи, структура и содержание.
2. Понятие, сущность коммерческого менеджмента.
3. Сферы применения коммерции.
4. Предмет и метод коммерции.
5. Составляющие коммерческой деятельности.
6. Характеристика субъектов коммерческой деятельности.
7. Организационно – правовые формы юридических лиц и их особенности.

Раздел 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. ПК-1.И-2.У-3.

1. Объекты коммерческой деятельности: понятие.
2. Субъекты коммерческой деятельности.
3. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
4. Услуги как объекты коммерческой деятельности.

Раздел 3. Методология коммерческой деятельности организации. ПК-1.И-3.У-1.

1. Структура коммерческой деятельности.
2. Методы коммерческой деятельности.
3. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности
4. Концепция развития коммерческой деятельности.

Раздел 4. Управление коммерческой деятельностью организации. ПК-1.И-3.У-3.

1. Управление коммерческой деятельностью организации.
2. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.
3. Функции коммерческой деятельности.
4. Планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
5. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.

Раздел 5. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности. ПК-1.И-3.У-2.

1. Правовая и нормативная база государственного регулирования коммерческой деятельности организации.
2. Стимулирование коммерческой деятельности.
3. Стандартизация.
4. Лицензирование.
5. Сертификация продукции услуг.

6. Экспертиза и гигиеническая оценка товаров.
7. Регистрация и аттестация продукции и услуг.
8. Правила торговли.
9. Товарооборот, цены и тарифы.
10. Маркирование товаров.
11. Товарный знак и знак обслуживания.

Раздел 6. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации.

ПК-4.И-5.3-1.

1. Материально-техническая база коммерческих организаций.
2. Технологическая политика коммерческих организаций.
3. Роль материально-технической базы.
4. Технологическая политика в осуществлении коммерческой деятельности.
5. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет.

Раздел 7. Договоры в коммерческой деятельности предприятий. ПК-4.И-5.3-1.

1. Понятие договора, общие положения о договорах.
2. Виды договоров в коммерческой деятельности организации.
3. Организация договорной работы в организации.
4. Оценка эффективности договорной работы организации.

Раздел 8. Управление товарным обеспечением. ПК-4.И-5.У-1.

1. Управление ассортиментом товаров.
2. Управление закупками товаров.
3. Управление товарными запасами.
4. Управление товарными запасами.

Раздел 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности. ПК-4.И-5.У-1.

1. Понятие, сущность эффективности коммерческой деятельности организации.
2. Абсолютная и относительная эффективность.
3. Качественная и количественная оценка эффективности коммерческой деятельности организации.
4. Приемы и методы проведения анализа результатов коммерческой деятельности организации, методы сбора, анализа и обработки данных для решения поставленной задачи.
5. Показатели эффективности коммерческих операций.
6. Применение экономической интерпретации результатов анализа коммерческой деятельности организации с целью решения поставленных задач для принятия управленческих решений.

Критерии оценки работы на практическом занятии

| Критерии | Максимальное количество баллов за занятие |
|---|--|
| Устный опрос, коллоквиум | |
| Основные теоретические положения по вопросу раскрыты. Имеются элементы обоснования выводов. Имеются элементы систематизации информации, факты применения профессиональной терминологии. Очевидно использование источников рекомендованной литературы. | 5 баллов |

2.2. Темы докладов

1. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. ПК-1.И-2.3-1.
2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их краткая характеристика. ПК-1.И-2.У-3.
3. Организация малого бизнеса в торговле, проблемы и перспективы. ПК-1.И-3.У-1.
4. Сущность и содержание закупочной работы. ПК-1.И-3.У-1.
5. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков. ПК-1.И-3.У-2.
6. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. ПК-4.И-5.3-1.
7. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров. ПК-4.И-5.У-1.
8. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров. ПК-1.И-2.3-1.
9. Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. ПК-1.И-2.У-3.
10. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. ПК-1.И-3.У-1.
11. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. ПК-1.И-3.У-1.
12. Организаторы торгового оборота: товарные биржи, аукционы, ярмарки, оптовые рынки. ПК-1.И-3.У-2.
13. Складской технологический процесс и принципы его организации. ПК-4.И-5.3-1.
14. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Технология хранения товаров на складе. Товарные потери при хранении и мероприятия по их предотвращению. ПК-4.И-5.У-1.
15. Организация и технология отпуска товаров со склада. ПК-1.И-2.У-3.
16. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. ПК-1.И-3.У-1.
17. Договор поставки товаров. ПК-1.И-3.У-2.
18. Заявки и заказы на товары. ПК-4.И-5.3-1.
19. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. ПК-4.И-5.У-1.

17.... На выбор по согласованию с преподавателем

Шкала и критерии оценки доклада

| Критерии | Показатели | Баллы |
|--|---|-------|
| 1. Степень раскрытия сущности проблемы | <ul style="list-style-type: none"> – соответствие теме доклада; – полнота и глубина раскрытия основных понятий; – умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; – умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы. | 70 |
| 2. Обоснованность выбора источников | <ul style="list-style-type: none"> – круг, полнота использования литературных источников по теме; – привлечение новейших работ (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.). | 15 |
| 3. Изложение | <ul style="list-style-type: none"> – литературный стиль. | 15 |

Доклад оценивается по 100 балльной шкале, баллы переводятся в оценки успеваемости следующим образом:

90 – 100 баллов – «отлично»;

70 – 89 баллов – «хорошо»;

50 – 69 баллов – «удовлетворительно»;

менее 50 баллов – «неудовлетворительно».

3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

3.1. Банк контрольных заданий

ВАРИАНТ 1

БЛОК 1 ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ (ПК-1.И-2.3-1. ПК-4.И-5.3-1.)

1.1. ПК-1.И-2.3-1. Соотношение отдельных видов затрат в общей сумме издержек обращения называется

- а) структурой издержек обращения;
- б) составом издержек обращения;
- в) уровнем издержек обращения;
- г) нет верного ответа.

1.2. ПК-4.И-5.3-1. Вся масса продукции, закупаемая торговыми предприятиями с целью последующей реализации на внутреннем рынке, поставок на экспорт и по клирингу, называется

- а) товарными ресурсами;
- б) торговыми ресурсами;
- в) товарными запасами;
- г) нет верного ответа.

1.3. ПК-1.И-2.3-1. В каких единицах не может измеряться величина товарных запасов?

- а) в стоимостных;
- б) в процентах;
- в) в натуральных;
- г) может измеряться во всех.

1.4. ПК-4.И-5.3-1. Отношение розничного товарооборота к сумме издержек обращения - это

- а) затратоотдача;
- б) затратноёмкость;
- в) рентабельность продаж;
- г) нет верного ответа.

1.5. ПК-1.И-2.3-1. Конечным результатом деятельности любой коммерческой организации является

- а) выручка;
- б) прибыль;
- в) себестоимость;
- г) нет верного ответа.

Заполнить пропуски

1.6. ПК-4.И-5.3-1. _____ поход к проведению комплексного экономического анализа коммерческой деятельности предполагает наличие определенной последовательности с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

1.7. ПК-1.И-2.3-1. Цель _____ анализа состоит в выявлении генеральных, главных факторов, определяющих основные результаты финансово-хозяйственной деятельности анализируемого предприятия.

1.8. ПК-4.И-5.3-1. _____ — это проверка наличия имущества организации и состояния ее финансовых обязательств на определенную дату путём сличения фактических данных с данными бухгалтерского учета.

1.9. ПК-1.И-2.3-1. _____ переменные издержки изменяются в относительно большей пропорции, чем объем товарооборота, поэтому их уровень незначительно возрастает с ростом товарооборота и снижается в результате снижения его объема.

1.10. ПК-4.И-5.3-1. Рентабельность _____ — коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле.

БЛОК 2 – ПРОВЕРКА УМЕНИЙ (ПК-1.И-2.У-3. ПК-1.И-3.У-1. ПК-1.И-3.У-3. ПК-1.И-3.У-2. ПК-4.И-5.У-1.)

2.1. ПК-1.И-2.У-3. Сопоставьте блоки модели оценки коммерческой деятельности фирмы и их описание:

| | |
|--|--|
| 1. Макроэкономическая оценка среды рыночного участия фирмы | а. Это блок, как правило, является ключевым аналитическим инструментом, позволяющим проанализировать состояние прибыли с выделением уровня балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли, составляющей реальный (итоговый) доход фирмы. Помимо прибыли анализируются уровень рентабельности, объем реализации, уровень оборотных средств, совокупных издержек обращения и другие наиболее важные показатели, влияющие на развитие фирмы и устойчивое положение на рынке. |
| 2. Оценка фирмы с учетом положения на рынке | б. В нем проводится тщательное изучение организационной структуры управления, наличия и оценки внешних поставщиков и потребителей, основных сегментов внутренних и внешних рынков, исследование номенклатуры реализуемых товаров и услуг. |
| 3. Факторный анализ основных экономических показателей коммерческой деятельности | с. Блок учитывает специфику отрасли, в которой функционирует торгово-посредническое звено, ее конкурентоспособность в мирохозяйственных связях и положение, как на внутренних, так и на внешних рынках сбыта. |

2.2. ПК-1.И-3.У-1. Сопоставьте название показателя и его возможную единицу измерения:

| | |
|---|-------------|
| 1. Управленческие расходы | а. тыс.руб. |
| 2. Удельный вес запасов в структуре оборотных активов | б. % |
| 3. Оборачиваемость дебиторской задолженности | с. об. |

2.3. ПК-1.И-3.У-3. Ознакомьтесь с выбором, анализом и обработкой исходных данных торговой организации за январь текущего года, необходимых для расчета пофакторного изменения прибыли от реализации, вычислением этого показателя, анализом и интерпретацией полученных данных. Найдите ошибки, если они есть, и исправьте их.

| Показатели | По плану | Фактически | Отклонение от плана |
|---|----------|------------|---------------------|
| 1. Сумма розничного товарооборота (в тыс. руб.) | 18000 | 18720 | 720 |
| 2. Торговые скидки (наценки): | | | |
| а) в тыс. руб. | 1058 | 1071 | 13 |
| б) в % к товарообороту | 5,88 | 5,72 | -0,16 |
| Издержки обращения: | | | |
| в тыс.руб. | 864 | 839 | -25 |
| в процентах к товарообороту | 4,8 | 4,48 | -0,32 |
| 4. Прибыль от реализации товаров (в тыс. руб.) | 195 | 233 | 38 |
| 5. Уровень рентабельности (в %) | 1,08 | 1,24 | 0,16 |
| 6. Прочие доходы (в тыс.руб.) | - | 8 | 8 |

| Показатели | По плану | Фактически | Отклонение от плана |
|------------------------------------|----------|------------|---------------------|
| 7. Прочие расходы (в тыс.руб.) | - | 17 | 17 |
| 8. Балансовая прибыль (в тыс.руб.) | 195 | 224 | 29 |

В анализируемой торговой организации имеет место увеличение прибыли от продажи товаров по сравнению с планом на сумму +38 тыс. руб. На это повлияли рассмотренные три фактора следующим образом:

1) увеличение объема розничного товарооборота увеличило прибыль на сумму: $720 * 1,08 / 100 = +7,8$ тыс. руб.

2) снижение среднего уровня торговых наценок уменьшило прибыль торговой организации на сумму: $-0,16 * 18720 / 100 = -29,32$ тыс. руб.

3) снижение среднего уровня издержек обращения увеличило прибыль на сумму: $0,32 * 18720 / 100 = +59,90$ тыс. руб.

Общее влияние всех трех факторов (баланс факторов) составляет: $+7,8 - 29,32 + 59,90 = +38$ тыс.руб.

2.4. ПК-1.И-3.У-2. Ознакомьтесь с условием задачи, произведенными расчетами, анализом и интерпретацией данных. Найдите ошибки, если они есть, и исправьте их.

Условие

Необходимо определить, в какой степени может измениться коэффициент производительности труда в плановом периоде при условии, что за отчетный временной срез было продано товаров на общую сумму 2,8 миллионов рублей. Количество задействованных торгово-оперативных сотрудников при этом составляет 1250 человек. В расчетном периоде при отсутствии изменений в численности работников общий размер выручки должен возрасти на 8%.

Решение

Расчет производится на базе изменений уровня выработки.

В расчете на одного сотрудника коэффициент составит:

$V = Q / N = 2800 / 1250 = 2,24$ тысяч рублей / человек.

При условии, что размер выручки возрастает на 8%, то он будет равен 3,024 миллионов рублей.

В случае сохранения общего числа задействованных в торговом процессе торгово-оперативных сотрудников, показатель выработки будет равен: $V_p = 3024 / 1250 = 2,42$ тысяч рублей / человек.

Рост производительности труда составляет:

$\Delta V = 2,42 - 2,24 = 0,18$ тысяч рублей либо 7%.

2.5. ПК-4.И-5.У-1. Ознакомьтесь с условием задачи и произведенными расчетами. Найдите ошибки, если они есть, и исправьте их.

Условие

На складе торговой организации, относящейся к первой климатической группе, зефир хранился 27 суток. Норма естественной убыли зефира при сроке хранения 15 суток составляет 0,08%. За каждые последующие сутки норма естественной убыли увеличивается на 0,002%. Определить норму естественной убыли по зефиру.

Решение:

$НЕУ = 0,08 + 0,02 * 12 = 0,32\%$.

ВАРИАНТ 2

БЛОК 1 – ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ (ПК-1.И-2.3-1. ПК-4.И-5.3-1.)

1.1. ПК-1.И-2.3-1. Экономическая эффективность коммерческой деятельности определяется такими показателями как

- а) прирост валового дохода от коммерческих операций;
- б) прирост прибыли от коммерческой деятельности;
- в) соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров;
- г) все ответы верны.

1.2. ПК-4.И-5.3-1. Эффективность коммерческой деятельности по формированию ассортимента определяется такими показателями как

- а) широта ассортимента;
- б) глубина ассортимента;
- в) коэффициент обновления ассортимента;
- г) коэффициент устойчивости ассортимента;
- д) все ответы верны.

1.3. ПК-1.И-2.3-1. Эффективность коммерческой деятельности по формированию и стимулированию спроса не определяется таким показателем как

- а) индекс выполнения плана закупок;
- б) коэффициент завершенности покупки;
- в) объем и структура неудовлетворенного спроса;
- г) нет верного ответа.

1.4. ПК-4.И-5.3-1. Что такое косвенные расходы?

- а) расходы, распределяемые между товарными группами после предварительных расчетов;
- б) расходы по доставке и транспортировке товаров;
- в) нематериальные расходы и затраты торговых организаций;
- г) нет верного ответа.

1.5. ПК-1.И-2.3-1. Для характеристики издержек обращения, приходящихся на единицу выполненных работ в отраслях товарного обращения, используется показатель

- а) структуры издержек обращения;
- б) состава издержек обращения;
- в) уровня издержек обращения;
- г) нет верного ответа.

Заполнить пропуски

1.6. ПК-4.И-5.3-1. Порог _____ - это точка, отделяющая прибыльное производство от убыточного, точка, в которой доходы предприятия покрывают его переменные и условно-постоянные затраты.

1.7. ПК-1.И-2.3-1. _____ уровень издержек обращения, выраженный в процентах к товарообороту, показывает долю издержек обращения в объеме товарооборота предприятия торговли (в процентах) или долю, которую занимают издержки в сумме отпускных цен конкретного предприятия.

1.8. ПК-4.И-5.3-1. _____ методы исследования коммерческой деятельности - анкетные опросы покупателей, экспертные оценки, панельные опросы, экономико-математические расчеты при определении эффективности коммерческой деятельности и т.д.

1.9. ПК-1.И-2.3-1. _____ методы исследования коммерческой деятельности - метод диалектического материализма, системный анализ, математические методы, методы моделирования, наблюдения, эксперимента, аналогии, группировки, сравнения и др. Эти методы основаны на историческом развитии явлений и процессов, на исследовании понятий и переходе от простых к более сложным с выделением тенденции их непрерывного совершенствования и развития.

1.10. ПК-4.И-5.3-1. _____ - это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена.

БЛОК 2 – ПРОВЕРКА УМЕНИЙ (ПК-1.И-2.У-3. ПК-1.И-3.У-1. ПК-1.И-3.У-3. ПК-1.И-3.У-2. ПК-4.И-5.У-1.)

БЛОК 2 – ПРОВЕРКА УМЕНИЙ

2.1. ПК-1.И-2.У-3. Сопоставьте блоки модели оценки коммерческой деятельности фирмы и их описание:

| | |
|--|--|
| 1. Анализ финансового состояния фирмы | а. В случае ликвидации фирмы или в перспективном постпрогнозном периоде блок позволяет комплексно оценить рыночную стоимость бизнеса на базе пятилетней динамики основных показателей коммерческой деятельности фирмы. |
| 2. Мониторинговый | б. Рассчитываются классические показатели (коэффициенты) финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности. Определяется уровень деловой активности на основе расчета показателей оборачиваемости с учетом нормативных значений и установленных критериев. Рассчитывается величина реального капитала, оцениваются степень износа и политика обновления основных фондов. |
| 3. Факторный анализ основных экономических показателей коммерческой деятельности | с. Это блок, как правило, является ключевым аналитическим инструментом, позволяющим проанализировать состояние прибыли с выделением уровня балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли, составляющей реальный (итоговый) доход фирмы. Помимо прибыли анализируются уровень рентабельности, объем реализации, уровень оборотных средств, совокупных издержек обращения и другие наиболее важные показатели, влияющие на развитие фирмы и устойчивое положение на рынке. |

2.2. ПК-1.И-3.У-1. Сопоставьте название показателя и его возможную единицу измерения:

| | |
|-------------------------------|-------------|
| 1. Прибыль | а. тыс.руб. |
| 2. Уровень издержек обращения | б. % |
| 3. Период оборота запасов | с. дн. |

2.3. ПК-1.И-3.У-3. Ознакомьтесь с выбором, анализом и обработкой исходных данных торговой организации за январь текущего года, необходимых для расчета пофакторного изменения прибыли от реализации, вычислением этого показателя, анализом и интерпретацией полученных данных. Найдите ошибки, если они есть, и исправьте их.

| Показатели | По плану | Фактически | Отклонение от плана |
|---|----------|------------|---------------------|
| 1. Сумма розничного товарооборота (в тыс. руб.) | 27000 | 28080 | 1080 |
| 2. Торговые скидки (наценки): | | | |
| а) в тыс. руб. | 1587 | 1607 | 20 |
| б) в % к товарообороту | 5,88 | 5,72 | -0,15 |
| Издержки обращения: | | | |
| в тыс.руб. | 1296 | 1259 | -37 |
| в процентах к товарообороту | 4,8 | 4,48 | -0,32 |

| | | | |
|--|------|------|------|
| 4. Прибыль от реализации товаров (в тыс. руб.) | 292 | 350 | 58 |
| 5. Уровень рентабельности (в %) | 1,08 | 1,25 | 0,16 |
| 6. Прочие доходы (в тыс.руб.) | 0 | 12 | 12 |
| 7. Прочие расходы (в тыс.руб.) | 0 | 26 | 26 |
| 8. Балансовая прибыль (в тыс.руб.) | 292 | 336 | 44 |

В анализируемой торговой организации имеет место увеличение прибыли от продажи товаров по сравнению с планом на сумму +58 тыс. руб. На это повлияли рассмотренные три фактора следующим образом:

1) увеличение объема розничного товарооборота увеличило прибыль на сумму: $1080 * 1,08 / 100 = +11,68$ тыс. руб.

2) снижение среднего уровня торговых наценок уменьшило прибыль торговой организации на сумму: $-0,15 * 28080 / 100 = -43,48$ тыс. руб.

3) снижение среднего уровня издержек обращения увеличило прибыль на сумму: $0,32 * 28080 / 100 = + 89,86$ тыс. руб.

Общее влияние всех трех факторов (баланс факторов) составляет: $+11,68 - 43,48 + 89,86 = +58$ тыс.руб.

2.4. ПК-1.И-3.У-2. Ознакомьтесь с условием задачи, произведенными расчетами, анализом и интерпретацией данных. Найдите ошибки, если они есть, и исправьте их.

Условие

Необходимо определить, в какой степени может измениться коэффициент производительности труда в плановом периоде при условии, что за отчетный временной срез было продано товаров на общую сумму 2,7 миллионов рублей. Количество задействованных торгово-оперативных сотрудников при этом составляет 1150 человек. В расчетном периоде при отсутствии изменений в численности работников общий размер выручки должен возрасти на 9%.

Решение

Расчет производится на базе изменений уровня выработки.

В расчете на одного сотрудника коэффициент составит:

$$V = Q / N = 2700 / 1150 = 2,35 \text{ тысяч рублей / человек.}$$

При условии, что размер выручки возрастает на 9%, то он будет равен 2,943 миллионов рублей.

В случае сохранения общего числа задействованных в торговом процессе торгово-оперативных сотрудников, показатель выработки будет равен: $V_p = 2943 / 1150 = 2,56$ тысяч рублей / человек.

Рост производительности труда составляет:

$$\Delta V = 2,56 - 2,35 = 0,21 \text{ тысяч рублей либо } 8\%.$$

2.5. ПК-4.И-5.У-1. Ознакомьтесь с условием задачи и произведенными расчетами. Найдите ошибки, если они есть, и исправьте их.

Условие

На складе торговой организации, относящейся к первой климатической группе, зефир хранился 26 суток. Норма естественной убыли зефира при сроке хранения 15 суток составляет 0,08%. За каждые последующие сутки норма естественной убыли увеличивается на 0,002%. Определить норму естественной убыли по зефиру.

Решение:

$$HEY = 0,08 + 0,02 * 11 = 0,3\%.$$

ВАРИАНТ 3**БЛОК 1 – ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ (ПК-1.И-2.3-1. ПК-4.И-5.3-1.)**

1. ПК-1.И-2.3-1. К методикам анализа временных рядов при прогнозировании спроса относится:

- а) экспоненциального сглаживания
- б) рыночного тестирования
- в) анализа
- г) синтеза

2. ПК-4.И-5.3-1. Товары, которые потребляются либо сразу, либо рассчитаны на определенное количество использований, это товары:

- а) повседневного спроса
- б) предварительного выбора
- в) особого спроса
- г) пассивного спроса

3. ПК-1.И-2.3-1. Дифференциация продукта – это:

- а) универсальный приём ценовой конкуренции
- б) процесс создания разновидностей продукта, отличающихся по качественным и сервисным характеристикам, по рекламно-маркетинговому обеспечению, и ориентированных на разные слои потребителей
- в) процесс проникновения фирмы в смежные отрасли (подотрасли) производства
- г) закономерность, состоящая в том, что две или более фирмы никогда не занимают полностью совпадающую рыночную нишу

4. ПК-4.И-5.3-1. Количественные и качественные изменения состояния набора товаров, отражающие степень близости реального ассортимента к оптимальному или лучшим зарубежным и отечественным аналогам, наиболее полно соответствующие целям организации, это:

- а) гармонизация ассортимента
- б) расширение ассортимента
- в) стабилизация ассортимента
- г) обновление ассортимента

5. ПК-1.И-2.3-1. Период от зарождения до насыщения рынка определенным товаром с явно выраженным спадом продаж это:

- а) жизненный цикл товара
- б) жизненный цикл инновации
- в) жизненный цикл предприятия
- г) жизненный цикл рынка

6. ПК-4.И-5.3-1. Что является объектом прогнозирования

- а) процесс конкретного расширенного воспроизводства
- б) определение объема продаж
- в) определение оптимального плана
- д) определение объема конечной продукции

7. ПК-1.И-2.3-1. Что является предметом прогнозирования

- а) определение оптимального плана
- б) познание возможных состояний процесса продаж в будущем, исследование закономерностей и способов разработки экономических прогнозов
- в) оценка рациональности функционирования объекта прогнозирования
- г) определение производственной мощности предприятия

8. ПК-4.И-5.3-1. Какие этапы выделяют для процесса управления сбытом:

- а) определение сегмента спроса
- б) оценка коммерческих возможностей
- в) определение объемов спроса

9. ПК-1.И-2.3-1. Какие существуют способы сбора прогнозной информации относительно источников информации

- а) метод наименьших квадратов
- б) вычисление вероятностей
- в) определение нормативов
- г) экспертный, экстраполяция, моделирование
- д) привлечение профессиональных экспертов

10. ПК-4.И-5.3-1. На чем основывается экспертный способ сбора прогнозной информации?

- а) основывается на предварительном сборе информации путем анкетирования, интервьюирования, опроса
- б) на составление сценария
- в) на составление группы экспертов
- г) на привлечение профессиональных экспертов
- д) на проведение опроса

БЛОК 2 – ПРОВЕРКА УМЕНИЙ (ПК-1.И-2.У-3. ПК-1.И-3.У-1. ПК-1.И-3.У-3. ПК-1.И-3.У-2. ПК-4.И-5.У-1)

1. ПК-1.И-2.У-3. Установите соответствие между видом коммерческой деятельности и его определением

| | |
|--|------------------------------|
| а) количественные и качественные изменения состояния набора товаров за счет уменьшения его широты и полноты | 1. сокращение ассортимента |
| б) количественные и качественные изменения набора товаров за счет увеличения показателей широты, полноты и новизны | 2. расширение ассортимента |
| в) набора товаров, характеризующееся высокой устойчивостью и низкой степенью | 3. стабилизация ассортимента |
| г) качественные и количественные изменения состояния набора товаров, характеризующиеся увеличением показателя новизны обновления | 4. обновление ассортимента |

2. ПК-1.И-3.У-1. Установите соответствие между характеристиками товаров и видами товаров

| | |
|--|----------------------------|
| а) товары однородного признака, в процессе потребления потребителем сравниваются между собой по параметрам, по надежности, по цене, по внешнему оформлению | 1. повседневного спроса |
| б) товары, которым присущи характерные или уникальные свойства, ради которых потребитель готов затратить дополнительные средства | 2. предварительного выбора |
| в) товары, о покупке которых потребитель не задумывается, отличаются случайной потребностью | 3. особого спроса |
| | 4. пассивного спроса |

3. ПК-1.И-3.У-3. Установите соответствие между методами прогноза продаж и их характеристиками

| | |
|-------------------------------|------------------------|
| а) Ожидания пользователей | 1. объективные методы |
| б) Мнение менеджеров компании | 2. субъективные методы |
| в) Рыночное тестирование | |
| г) анализ временных рядов | |

4. ПК-1.И-3.У-2. Установите соответствие между методиками прогноза спроса и их содержанием

| | |
|---|---|
| а) методика скользящего среднего | 1. прогноз реализации в следующем периоде, являющийся простым средним значением сбытовых объемов |
| б) методика экспоненциального сглаживания | 2. показывает эффективность при удачном выборе константы сглаживания, обозначаемой «а» и принимающей значения от 0 до 1. При высоких значениях «а» больше веса отдается наблюдениям последних периодов и меньше — более старым. |
| в) статистический анализ спроса | 3. Прогноз продаж на будущие период формируется на основе использования взаимосвязи объемов сбыта и периодов времени. |

5. ПК-4.И-5.У-1. Установите соответствие между понятиями прогнозирования спроса и их характеристиками

| | |
|----------------|---------------------|
| а) прогноз | 1. точность |
| б) план | 2. вероятность |
| в) предвидение | 3. футуристичность |
| г) гипотеза | 4. неопределенность |

Шкала и критерии оценки текущего тестирования

| Число правильных ответов | Оценка |
|------------------------------|------------------------------|
| 90-100% правильных ответов | Оценка «отлично» |
| 70-89% правильных ответов | Оценка «хорошо» |
| 50-69% правильных ответов | Оценка «удовлетворительно» |
| Менее 50% правильных ответов | Оценка «неудовлетворительно» |