

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

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе и  
качеству образования

\_\_\_\_\_ И. А. Долгова

15 апреля 2026 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:	2026

Самара  
2026

# 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.З-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**

<b>Критерии</b>	<b>Максимальное количество баллов за занятие</b>
<b>Устный опрос, коллоквиум</b>	
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"> <li>– соответствие теме доклада;</li> <li>– полнота и глубина раскрытия основных понятий;</li> <li>– умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;</li> <li>– умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.</li> </ul>	70
2. Обоснованность выбора источников	<ul style="list-style-type: none"> <li>– круг, полнота использования литературных источников по теме;</li> <li>– привлечение новейших работ (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).</li> </ul>	15
3. Изложение	<ul style="list-style-type: none"> <li>– литературный стиль.</li> </ul>	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»