

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 29.08.2025 14:03:52

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

*Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы Торговый менеджмент и
маркетинг (во внутренней и внешней торговле)*

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «АНАЛИТИКА ТОРГОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

**Направленность (профиль) программы
Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Год начала подготовки 2025

Краснодар – 2024 г.

Составитель:

к.э.н., доцент, доцент
кафедры товарной экспертизы, тех-
нологии торговли и ресторанного
бизнеса

З.Х. Моламусов

Оценочные материалы одобрены на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии
торговли и ресторанного бизнеса,
протокол № 8 от 18.03.2024 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «Аналитика торгово-хозяйственной деятельности»

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)	Наименование контролируемых разделов и тем
ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок. ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования ПК-4. Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика. ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг ПК-4.1. Обрабатывает полученные данные и готовит отчеты по результатам маркетинговых исследований ПК-4.3. Формирует предложения по совершенствованию ценовой политики	ПК-2.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов ПК-3.3. 3-2. Знает принципы системного анализа ПК-3.3. У-1. Умеет анализировать рыночную конъюнктуру ПК-4.1 У-1. Умеет систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации ПК-4.3. 3-2. Знает методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства	Тема 1 Понятие и субъекты торгово-хозяйственной деятельности
			Тема 2. Исследование розничного товарооборота предприятия
			Тема 3 Закупка и сбыт товаров в торгово-хозяйственной деятельности предприятия
			Тема 4. Исследование оптового товарооборота предприятия
			Тема 5 Экономические показатели в торгово-хозяйственной деятельности предприятия
			Тема 6. Исследование издержек обращения в торговле
			Тема 7. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия
			Тема 8 Франчайзинг - инновация торгово-хозяйственной деятельности предприятия

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

Вопросы для проведения опроса обучающихся

Тема 1. Понятие и субъекты торгово-хозяйственной деятельности

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Вопросы для самопроверки

1. Что включает в себя понятие микроэкономика?
2. Что включает в себя понятие макроэкономика?
3. Дайте определение понятию рынок.
4. Как работает рыночный механизм?
5. Какие виды рынков вы знаете?

Вопросы для обсуждения

1. Что включает в себя понятие «спрос»?
2. Что включает в себя понятие «предложение»?
3. Как формируется закон спроса?
4. Как формируется закон предложения?
5. От чего зависят объем и характер выполняемых торговой организацией функций?

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Документы необходимые для регистрации юридического лица?
2. Основные формы собственности и формы хозяйствования

Тема 2. Исследование розничного товарооборота.

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Вопросы для самопроверки

- 1.1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота.
- 1.2. Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота.
- 1.3. Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов.
- 1.4. Анализ поступления товаров.
- 1.5. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости.
- 1.6. Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.
- 1.7 Анализ состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли

Самостоятельная отработка вопросов:

- 1.. Анализ качества торгового обслуживания покупателей.
- 2.. Сравнительный анализ розничного товарооборота.
3. Оперативный анализ розничного товарооборота, товарных и трудовых ресурсов.

Тема 3. Закупка и сбыт товаров в торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Вопросы для самопроверки

1. Назовите основные функции договора.
2. Назовите основные обязанности покупателя.

3. Какие условия включает договор поставки?
4. Какие критерии и порядок выбора поставщика?
5. Назовите основные обязанности поставщика.

Вопросы для обсуждения

1. Когда цена в договоре может быть фиксированной, а когда скользящей?
2. Какие условия перечислены в специальном разделе договора?
3. Каковы различия между нормой заказа и транзитной нормой?

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Документы необходимые для регистрации юридического лица?
2. Основные формы собственности и формы хозяйствования

Тема 4. Исследование оптового товарооборота предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Вопросы для самопроверки

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота.
2. Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота.
3. Анализ рациональности товародвижения.
4. Особенности анализа влияния факторов на выполнение плана и динамику оптового товарооборота
5. Оперативный анализ поставки товаров и оптового товарооборота.

Вопросы для обсуждения

1. Как можно определить емкость рынка и долю рынка каждого поставщика?
2. Какие характеристики имеют значения при анализе предложения товаров?
3. Как рассчитать периодичность закупки товаров?
4. Для чего на крупных предприятиях составляются графики завоза товаров?
5. Перечислите основные методы прогнозирования сбыта продукции.

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Документы необходимые для регистрации юридического лица.
2. Основные формы собственности и формы хозяйствования

Тема 5 Экономические показатели в торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Вопросы для самопроверки

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовых результатов деятельности торговых предприятий.
2. Факторный анализ валового дохода в розничной торговле.
3. Факторный анализ прибыли в розничной торговле.
4. Факторный анализ рентабельности в розничной торговле.
5. Особенности анализа финансовых результатов деятельности оптового предприятия.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое капитал торгового предприятия и каковы его виды?
2. Что представляют собой основные фонды организации?
3. Что такое товарооборот?
4. Как планируется товарооборот торгового предприятия?
5. Что входит в издержки обращения?
6. Назовите показатели эффективности функционирования организации.
7. Экономическая сущность дохода. Виды доходов и их источники.
8. Экономическая сущность прибыли, ее показатели и источники формирования.

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Сравнительный анализ финансовых результатов в торговле.

2. Оперативный анализ финансовых результатов торгового предприятия.
3. Анализ налогообложения, распределения и использования доходов и прибыли в торговле

Тема 6. Исследование издержек обращения в торговле.

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Вопросы для самопроверки

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения в торговле
2. Анализ издержек обращения по общему объему, составу и структуре.
3. Факторный анализ выполнения плана и динамики издержек обращения.
4. Анализ отдельных статей издержек обращения в торговле.

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия.
2. Сравнительный анализ издержек обращения в торговле.
3. Оперативный анализ издержек обращения торгового предприятия.

Тема 7. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Вопросы для самопроверки

1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости предприятия
2. Общая оценка активов, собственного и заемного капитала предприятия.
3. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
4. Анализ состава, динамики и эффективности использования оборотных активов.
5. Анализ состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности.
6. Анализ собственного капитала предприятия.

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Анализ кредитов банка.
2. Анализ эффективности и интенсификации хозяйствования.
3. Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия, оптимизации его финансового потенциала, повышения эффективности хозяйствования.

Тема 8. Франчайзинг - инновация торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Вопросы для самопроверки

1. Особенности правового регулирования франчайзинга, тенденции и перспективы развития.
2. Формы франчайзинга их особенности.
3. Преимущества и недостатки франчайзинга,
4. Особенности франчайзинговых программ на различных рынках: продуктовый ритейл, общественное питание, мебель, недвижимость, туризм, одежда, обувь, аксессуары, др.
5. Этапы разработки франчайзингового пакета.

Вопросы для обсуждения

1. Характеристика жизненного цикла франчайзинговой системы.
2. Классификация франчайзинговых систем по типу участников.
3. Классификация франчайзинговых систем по профилю экономической деятельности.
4. Характерные черты франчайзинга бизнес-формата.
5. Модели построения франчайзинговой системы.

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Страхование предпринимательских рисков.
2. Страхование коммерческих рисков.
3. Страхование от убытков вследствие перерывов в производстве.
4. Страхование рисков новой техники и технологии.
5. Страхование биржевых и валютных рисков.

Критерии оценки:

1,5 балла выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала.

1 балл выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы.

0,5 балла выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов.

0,3 балла выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов за задаваемые дополнительные вопросы.

Задания для текущего контроля

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тестирование к текущему контролю по теме

Тема 5 Экономические показатели в торгово-хозяйственной деятельности предприятия

1. Объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является:
 - А) Предприятия
 - Б) Организации
 - В) Фирмы
 - Г) Все выше перечисленное
2. Какие средства из внешних источников может привлечь предприятие для финансирования капитальных вложений:
 - А) Амортизационные отчисления предприятия
 - Б) Банковские кредиты
 - В) Оборотные средства
 - Г) Добавочный капитал
3. Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является:
 - А) Производственная деятельность предприятия
 - Б) Финансовая деятельность предприятия
 - В) Инвестиционная деятельность предприятия
 - Г) Все выше перечисленное
4. Прибыль - это показатель:
 - А) Рентабельности производства
 - Б) Эффективности производства
 - В) Экономического эффекта
 - Г) Эффективности продаж
5. Отношение прибыли от реализации продукции к выручке в процентном выражении представляет собой:
 - А) Платежеспособность
 - Б) Ликвидность
 - В) Рентабельность продукции
 - Г) Маневренность
6. Чистая прибыль определяется как:
 - А) Разница между балансовой прибылью и обязательными отчислениями от прибыли в бюджет
 - Б) Разница между выручкой от реализации продукции и отчислениями в фонды и резервы предприятия
 - В) Разница между выручкой и совокупными затратами на производство и реализацию продукции
 - Г) Разница между выручкой от реализации продукции и суммой внереализационных расходов.
7. Рентабельность продукции – это:
 - А) Отношение чистой прибыли к полной себестоимости реализованной продукции;

Б) Отношение прибыли от производства и реализации продукции к текущим затратам на производство

В) Отношение выручки от реализации продукции к прибыли от реализации продукции

Г) Отношение прибыли от производства и реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции

8. К основным фондам относятся:

А) Готовая продукция

Б) Незавершенное производство

В) Теплосеть

Г) Ноу-хау

9. К активным основным производственным фондам относятся:

А) Мосты

Б) Транспортные средства

В) Патенты

Г) Сырье

10. Фондоотдача – это показатель, являющийся обратным по отношению к показателю:

А) Фондовооруженности

Б) Фондоемкости

В) Выбытия основных фондов

Г) Загруженности основных фондов

11. К показателю, характеризующему качественное состояние основных производственных фондов, относится:

А) Коэффициент износа

Б) Коэффициент ликвидности

В) Коэффициент автономии

Г) Коэффициент маневренности

12. Эффективность использования основных фондов определяется показателем:

А) Фондоемкости

Б) Коэффициента обновления

В) Фондовооруженности

Г) Фондоотдачи

13. Назначение амортизационного фонда:

А) Учет функциональных возможностей основных фондов и нематериальных активов

Б) Обеспечение воспроизводства основных фондов и нематериальных активов

В) Отражение затрат на приобретение внеоборотных и оборотных активов

Г) Обеспечение производства сырьем и материалами

14. Разница между первоначальной стоимостью основного средства и суммой начисленного износа – это:

А) Покупная стоимость основного средства

Б) Остаточная стоимость основного средства

В) Восстановительная стоимость основного средства

Г) Сумма начисленной амортизации

15. В состав основных средств, входят:

- А) Основные производственные и непроизводственные фонды
- Б) Оборотные производственные фонды
- В) Фонды обращения
- Г) Фонды накопления

16. Капитальные вложения – это:

- А) Финансирование воспроизводства основных фондов и нематериальных активов предприятия
- Б) Вложения денежных средств в активы, приносящие максимальный доход
- В) Долгосрочные вложения денежных средств в финансовые инвестиции
- Г) Долгосрочные финансовые вложения в уставные капиталы других предприятий

17. Полная себестоимость определяется как:

- А) Затраты на сырье, материалы, зарплату работникам
- Б) Затраты предприятия на производство и реализацию продукции
- В) Затраты на финансирование инвестиционных проектов
- Г) Затраты на приобретение ценных бумаг

18. Совокупность денежных средств, авансированных в создание и использование оборотных производственных фондов и фондов обращения – это:

- А) Инвестиции
- Б) Оборотный капитал
- В) Основные средства
- Г) Капитальные вложения

19. Какие активы относятся к оборотным производственным фондам:

- А) Здания и сооружения
- Б) Денежные средства в кассе
- В) Сырье и материалы
- Г) Кредиторская задолженность

20. Норма оборотных средств – это:

- А) Стоимость сырья и материалов, используемых в производственном процессе
- Б) Относительная величина (в днях или процентах), соответствующая минимальному экономически обоснованному объему запасов товарно-материальных ценностей
- В) Однодневный расход оборотных средств
- Г) Лимит денежных средств в кассе

21. Материалоемкость продукции:

- А) Отражает величину материальных затрат, приходящуюся на 1 руб. выпущенной продукции
- Б) Характеризует объем выпуска продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов
- В) Отражает структуру материальных ресурсов
- Г) Показывает уровень эффективности использования материалов

22. Эффективность использования оборотных средств характеризуется:

- А) Выручкой от реализации продукции
- Б) Остатком денежных средств на расчетном счете
- В) Чистой прибылью предприятия
- Г) Оборачиваемостью оборотных активов

23. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов рассчитывается как отношение:
- А) Выручка от продаж за год / среднегодовая стоимость оборотных активов
 - Б) Среднегодовая стоимость оборотных активов / выручка от продаж за год
 - В) Прибыль от продаж за год / среднегодовая стоимость оборотных активов
 - Г) Среднегодовая стоимость оборотных активов / прибыль от продаж за год
24. Замедление оборачиваемости оборотных активов приведет к:
- А) Росту остатков оборотных активов на балансе
 - Б) Уменьшению остатков оборотных активов в балансе
 - В) Уменьшению валюты баланса
 - Г) Увеличению чистой прибыли
25. Оборачиваемость дебиторской задолженности определяется как отношение:
- А) Выручки от реализации продукции к дебиторской задолженности
 - Б) Краткосрочной дебиторской задолженности к долгосрочной дебиторской задолженности
 - В) Длительности анализируемого периода к дебиторской задолженности
 - Г) Оборотных активов к дебиторской задолженности
26. Как определяется продолжительность погашения дебиторской задолженности за год:
- А) Выручка от реализации / среднегодовые остатки дебиторской задолженности
 - Б) Среднегодовые остатки / выручка от реализации продукции
 - В) 360 дней / коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
 - Г) Среднегодовые остатки дебиторской задолженности / 360 дней
27. Ликвидность предприятия представляет собой:
- А) Способность фирмы платить по своим обязательствам
 - Б) Возможность предприятия организовать эффективную деятельность
 - В) Способность предприятия трансформировать различные активы в денежные средства
 - Г) Способность предприятия заниматься инвестиционной деятельностью
28. По какой формуле определяется коэффициент текущей ликвидности предприятия:
- А) Отношение актива к пассиву баланса
 - Б) Отношение оборотных средств к объему краткосрочных обязательств
 - В) Отношение краткосрочных обязательств к объему оборотных средств
 - Г) Отношение оборотных средств к пассиву баланса
29. Какие привлеченные средства являются для предприятия самыми дешевыми:
- А) Дебиторская задолженность
 - Б) Ссуда банка
 - В) Кредиторская задолженность
 - Г) Облигационный заем
30. Платежеспособность предприятия представляет собой:
- А) Снижение дебиторской задолженности
 - Б) Увеличение кредиторской задолженности
 - В) Способность предприятия платить по своим обязательствам
 - Г) Банкротство предприятия

Критерии оценки:

«отлично» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 85 – 100%;

«хорошо» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 70 – 84%;

«удовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 69%;

«неудовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют менее 50%.

Задания для творческого рейтинга

Темы рефератов, докладов

Тема 1. Понятие и субъекты торгово-хозяйственной деятельности

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тематика рефератов

1. Роль и место торгово-хозяйственной деятельности в обществе
2. Определите логическое взаимодействие: бизнес — коммерция — предпринимательство.

Тема 2. Исследование розничного товарооборота.

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тематика рефератов

1. Оценка обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.
2. Оценка состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли

Тема 3. Закупка и сбыт товаров в торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тематика рефератов

1. Коммерческая деятельность оптового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров.
2. Планирование и технология организации закупок в оптовом предприятии, функционирующем на рынке товаров.
3. Организация товародвижения и обеспечение обращения товаров в торговых предприятиях.
4. Формирование системы коммерческо-хозяйственных связей торговых предприятий при рыночных отношениях.

Тема 4. Исследование оптового товарооборота предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тематика рефератов

1. Виды договоров
1. Договор поставки

Тема 6. Исследование издержек обращения в торговле.

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тематика рефератов

1. Оценка расходов, включаемых в издержки обращения
2. Коммерческие и управленческие затраты

Тема 7. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тематика рефератов

1. Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия, оптимизации его финансового потенциала, повышения эффективности хозяйствования.

Тема 8. Франчайзинг - инновация торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. История возникновения франчайзинга.
2. Франчайзинговая система в России.
3. Компании, развивающие франчайзинг в России.

Критерии оценки:

0,5 балла – выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию доклада (презентации): обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, выполнена качественная презентация,

0,4 балла – выставляется обучающемуся, если основные требования к докладу (презентации): выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объем реферата, имеются упущения в оформлении презентации,

0,3 балла – выставляется обучающемуся, если имеются существенные отклонения от требований к докладу (презентации). В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы.

Расчетно-аналитические задания

Тема 5 Экономические показатели в торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Задача. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):

Товарооборот- 6203тыс.руб.

Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.

Издержки обращения – 912 тыс.руб.

Прочие расходы. – 53 тыс.руб.

Прочие доходы – 49 тыс.руб.

Задача. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):

Товарооборот- 6203тыс.руб.

Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.

Издержки обращения – 912 тыс.руб.

Прочие расходы. – 53 тыс.руб.

Прочие доходы – 49 тыс.руб.

Задача. Определить объем чистой прибыли и рентабельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):

Товарооборот- 8426 тыс.руб.

Себестоимость проданных товаров – 7315 тыс.руб.

Коммерческие расходы – 600 тыс.руб.

Управленческие расходы – 306 тыс.руб.

Прочие расходы. – 64 тыс.руб.

Прочие доходы – 51 тыс.руб.

Тема 6. Исследование издержек обращения в торговле.

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Задача. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных:

Товарооборот- 9425 тыс.руб.

Себестоимость проданных товаров – 8314 тыс.руб.

Коммерческие расходы – 500 тыс.руб.

Управленческие расходы – 400 тыс.руб.

Задача. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):

Товарооборот- 9293тыс.руб.

Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.

Издержки обращения – 912 тыс.руб.

Прочие расходы. – 24 тыс.руб.

Прочие доходы – 32 тыс.руб.

Задача. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):

Товарооборот- 8392тыс.руб.

Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб.

Коммерческие расходы – 802 тыс.руб.

Управленческие расходы – 497 тыс.руб.

Задача. Определить объем валовой прибыли предприятия и прибыли от продаж, на основе следующих данных:

Товарооборот- 10392тыс.руб.

Себестоимость проданных товаров – 5005 тыс.руб.

Коммерческие расходы – 1014 тыс.руб.

Управленческие расходы – 907 тыс.руб.

Тема 7. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Задача. Провести анализ финансовых показателей предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности (приложение 1 и 2).

Приложение 1

Отчет о финансовых результатах

		Форма по ОКУД	0710001	
		Дата (число, месяц, год)	31	12 2018
Организация	Акционерное общество «XXX»	по ОКПО	41351125	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	2310031475	
Вид экономической деятельности	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах	по ОКВЭД	47.11	
Организационно-правовая форма/форма собственности				
Акционерное общество/ частная собственность		по ОКОПФ/ОКФС	12200	16
Единица измерения: тыс. руб.		(код по ОКЕИ)	384	

Наименование показателя	2018 г.	2017 г.	2016 г.
Выручка	1 280 929 622	1 180 335 003	1 175 193 293
Себестоимость продаж	(963 070 978)	886 693 532	917 787 784
Валовая прибыль (убыток)	317 858 644	293 641 471	257 405 509
Коммерческие расходы	(326 881 164)	311 626 327	364 155 806
Управленческие расходы	-	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	(9 022 520)	(17 984 856)	(6 750 297)
Доходы от участия в других организациях	7 371 151	2 004 863	293 804
Проценты к получению	721 403	551 415	140 157
Проценты к уплате	(17 777 152)	20 184 948	20 813 508
Прочие доходы	95 477 220	80 596 055	113 061 246
Прочие расходы	(48 254 701)	36 148 284	38 547 242
Прибыль (убыток) до налогообложения	28 515 401	8 834 245	47 384 160
Текущий налог на прибыль	(2 194 201)	1 560 656	9 906 726
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(666 596)	(547 121)	(939 012)
Изменение отложенных налоговых обязательств	(2 946 695)	(792 037)	509 033
Изменение отложенных налоговых активов	2 822	186	85
Прочее	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	23 377 327	6 481 738	36 968 316

Бухгалтерский баланс

Форма по ОКУД		0710001		
Дата (число, месяц, год)		31	12	2018
Организация	Акционерное общество «ХХХ»	по ОКПО		41351125
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН		2310031475
Вид экономической деятельности	Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах	по ОКВЭД		47.11
Организационно-правовая форма/форма собственности				
Акционерное общество/ частная собственность				
		по ОКОПФ/ОКФС		12200 16
Единица измерения: тыс. руб.		(код по ОКЕИ)		
Местонахождение (адрес)		Краснодарский край, город Краснодар, ул. им Леваневского, д. 185		
Наименование показателя	2018 г.	2017 г.	2016 г.	
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	59 916	52 113	-	
Результаты исследований и разработок	-	-	-	
Нематериальные поисковые активы	-	-	-	
Материальные поисковые активы	-	-	-	
Основные средства	207 989 041	217 170 507	203 057 806	
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-	
Финансовые вложения	39 510 179	3 136 890	2 842 289	
Отложенные налоговые активы	3 813	991	805	
Прочие внеоборотные активы	32 405 718	23 435 057	21 786 366	
Итого по разделу I	279 968 667	243 795 558	227 702 974	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	176 844 079	157 215 950	139 983 372	
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	282 044	333 470	431 761	
Дебиторская задолженность	20 042 720	18 401 284	28 203 114	
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	7 799 564	3 921 430	765 785	
Денежные средства и денежные эквиваленты	26 416 763	18 304 430	16 459 718	
Прочие оборотные активы	538 997	380 163	238 681	
Итого по разделу II	231 924 167	198 556 727	186 082 431	
БАЛАНС	511 892 834	442 352 285	413 785 405	

Наименование показателя	2018 г.	2017 г.	2016 г.
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	100 000	100 000	100 000
Собственные акции, выкуплен-	-	-	-

ные у акционеров			
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	60 000 009	9	9
Резервный капитал	15 000	15 000	15 000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	55 031 792	55 954 464	81 972 726
Итого по разделу III	115 146 801	56 69 473	82 087 735
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	106 314 531	227 102 888	176 376 641
Отложенные налоговые обязательства	9 215 360	6 268 665	5 476 628
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу IV	115 529 891	233 371 553	181 853 269
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	135 192 676	25 658 299	20 994 938
Кредиторская задолженность	140 161 153	122 020 530	124 110 397
Доходы будущих периодов	344 685	-	-
Оценочные обязательства	5 517 628	4 861 220	4 739 066
Прочие обязательства	-	-	-
Итого по разделу V	281 216 142	152 91 259	149 844 401
БАЛАНС	511 892 834	442 352 285	413 785 405

Примечания

. Некоммерческая организация именует указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).

Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Критерии оценки:

0,5 балл ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения ситуационных задач, в полном объеме, на высоком качественном уровне;

0,4 балла заслуживает студент, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения комплексных ситуационных задач; проявивший сформированность умений в аналитической деятельности; испытывающий некоторые затруднения в формулировании выводов;

0,3 балла заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, интереса в решении поставленных задач; испытывающий значительные затруднения в работе;

Перечень тем дискуссий

Индикатор достижения: ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.3.

Тема 3. Закупка и сбыт товаров в торгово-хозяйственной деятельности предприятия

Дискуссия на тему: Логистический подход организации работы с контрагентами. Тенденции и проблемы

Критерии оценки:

Дискуссия – 1,5 балла.

1,5 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,5 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Структура зачетного задания

Наименование оценочного средства	Максимальное количество баллов
Вопрос 1. Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота	10
Вопрос 2. Сравнительный анализ издержек обращения в торговле	10
Практическое задание (задача). Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженной цене?	20

Типовой перечень вопросов к экзамену

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий).
2.	Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.
3.	Структура управления торгово-хозяйственной деятельностью
4.	Информационное обеспечение управления торгово-хозяйственной деятельностью предприятия, автоматизация торговли.
5.	Коммерческая деятельность оптового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров.
6.	Планирование и технология организации закупок в оптовом предприятии, функционирующем на рынке товаров.
7.	Организация товародвижения и обеспечение обращения товаров в торговых предприятиях.
8.	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота.
9.	Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота.
10.	Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов.
11.	Анализ поступления товаров.
12.	Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости.
13.	Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.
14.	Анализ состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли
15.	Анализ качества торгового обслуживания покупателей.
16.	Сравнительный анализ розничного товарооборота.
17.	Оперативный анализ розничного товарооборота, товарных и трудовых ресурсов.
18.	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота.
19.	Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота.
20.	Анализ рациональности товародвижения.
21.	Особенности анализа влияния факторов на выполнение плана и динамику оптового товарооборота
22.	Оперативный анализ поставки товаров и оптового товарооборота.
23.	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения в торговле
24.	Анализ издержек обращения по общему объему, составу и структуре.
25.	Факторный анализ выполнения плана и динамики издержек обращения.
26.	Анализ отдельных статей издержек обращения в торговле.
27.	Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия.
28.	Сравнительный анализ издержек обращения в торговле.
29.	Оперативный анализ издержек обращения торгового предприятия.
30.	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости предприятия
31.	Общая оценка активов, собственного и заемного капитала предприятия.
32.	Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

33	Анализ состава, динамики и эффективности использования оборотных активов.
34	Анализ состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности.
35	Анализ собственного капитала предприятия.
36	Анализ кредитов банка.
37	Анализ эффективности и интенсификации хозяйствования.
38	Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия, оптимизации его финансового потенциала, повышения эффективности хозяйствования.
39	Сущность планирования и обеспечения материальными ресурсами хозяйственного предприятия.
40	Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.
41	Основные этапы планирования сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.
42	Определение внешних и внутренних факторов для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
43	Подбор внешней и внутренней информации для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
44	Анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана с целью планирования сбыта.
45	Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.
46	Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий.
47	Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка
48	Финансовое обеспечение торгово-хозяйственной деятельности оптового предприятия
49	Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
50	Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
51	Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
52	Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
53	Франчайзинг: понятие, участники
54	Особенности стимулирования сбыта товаров народного потребления (или производственного назначения).
55	Типология организаций как юридических лиц
56	Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций
57	Основные единичные и групповые организационные формы компаний
58	Особенности функционирования факторинговых и инжиниринговых компаний
59	Управление торгово-хозяйственной деятельностью предприятия как системой
60	Методология управления торгово-хозяйственной деятельностью
61	Процесс управления торгово-хозяйственной деятельностью
62	Техника и технология управления торгово-хозяйственной деятельностью
63	Информация как предмет коммерческого распространения
64	Сущность планирования и обеспечения материальными ресурсами хозяйственного предприятия.
65	Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией
66	Основные этапы планирования сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.
67	Определение внешних и внутренних факторов для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
68	Подбор внешней и внутренней информации для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
69	Анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана с целью планирования сбыта
70	Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта
71	Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий
72	Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха

Задания, включаемые в экзамену

Номер задачи	Перечень задач к экзамену
--------------	---------------------------

1	Задача 1 По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?																																				
2	Автомобили должны перевезти грузы массой 450 т на маятниковом маршруте с обратным не полностью груженым пробегом. При этом грузоподъемность автомобиля составляет 5 т, расстояние перевозки в прямом направлении 20 км, расстояние перевозки в обратном направлении 15 км, статический коэффициент использования грузоподъемности равен 1,0, расстояние ездки автомобиля без груза равно 8 км, время погрузки автомобиля 15 мин, время разгрузки - 20 мин, техническая скорость автомобиля - 30 км/ч, время работы автомобиля на маршруте 7,5 ч. Определить необходимое количество автомобилей для перевозки груза и коэффициент использования пробега автомобиля за один оборот.																																				
3	Задача 3. Определить объем производства и реализации продукции на четвертый квартал в натуральных и стоимостных показателях, а также объем поставки в стоимостном выражении. Используя приведенные в таблице 1 исходные данные. Таблица 1 Исходные данные для расчета <table><tr><th rowspan="3">Продукция</th><th rowspan="3">Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.</th><th rowspan="3">Отпускная цена, руб.</th><th colspan="4">Остатки готовой продукции, тыс. шт.</th></tr><tr><th colspan="2">На 01.10</th><th colspan="2">На конец квартала</th></tr><tr><th>на складе готовой продукции</th><th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th><th>на складе готовой продукции</th><th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th></tr><tr><td>Изд.А</td><td>135,0</td><td>247,0</td><td>3,4</td><td>6,3</td><td>4,0</td><td>4,5</td></tr><tr><td>Изд.Б</td><td>210,0</td><td>560,0</td><td>8,9</td><td>4,2</td><td>6,3</td><td>7,0</td></tr><tr><td>Изд.В</td><td>2050,0</td><td>985,0</td><td>51,8</td><td>73,0</td><td>61,5</td><td>68,0</td></tr></table>	Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.				На 01.10		На конец квартала		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5	Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0	Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0
Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.				Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.																															
						На 01.10		На конец квартала																													
		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции		Продукции отгруженной, но не оплаченной																															
Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5																															
Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0																															
Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0																															
4	Задача 4. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют: на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей. Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.																																				
5	Задача 5. Подшипниковый завод производит широкий ассортимент подшипников. На основании сформированного отделом сбыта портфеля заказов подшипник «А» отгружается вагонами, автомашинами, в контейнерах, с использованием многооборотной тары, а также малой скоростью. Расчетное количество дней, необходимое для отправки данного подшипника каждому потребителю, колеблется от 1 до 15 дней. В таблице 2 приведены данные о программе выпуска подшипника «А» и затратах времени для подготовки его отправки по видам отгрузки. Таблица 2 <table><tr><td>Показатели</td><td>Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.</td><td>Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки</td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>	Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки																																	
Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки																																			

	Виды отгрузки: - вагонами	21,9	6,7
	- контейнерами	48,2	2,0
	- автомашинами	30,7	3,9
	- малой скоростью	98,6	1,0
	- многооборотной тарой	1,9,6	1,5
	Всего:	219,0	
Примечание: Оптовая цена подшипника «А» за одну штуку составляет 150 рублей Определить величину запаса подшипника на складе готовой продукции в днях, штуках, рублях.			
6	Задача 6. Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства. Исходные данные: 1. Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук. 2. Объем реализации за год - 60 тыс. штук 3. Средние переменные издержки - 20 дол. 4. Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол. 5. Издержки по складированию готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.		
7	Задача 7. Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных: площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м; среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек.; коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.		
8	Задача 8. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы. Исходные данные: Годовая потребность в материалах = 1200 шт. Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед. Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед. Время доставки материала от поставщика = 25 дней.		
9	Задача 9. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.		
10	Задача 10. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных: площадь торгового зала – 200 кв. м, площадь выкладки товаров – 120 кв. м, площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м. При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.		

11	Задача 11. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам: <table><tr><td>Показатель</td><td>Система 1</td><td>Система 2</td><td>Система 3</td></tr><tr><td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td><td>7050</td><td>9020</td><td>6100</td></tr><tr><td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td><td>3500</td><td>4850</td><td>7040</td></tr><tr><td>Единовременные затраты, у.е.</td><td>50000</td><td>60000</td><td>40000</td></tr><tr><td>Срок окупаемости системы, лет</td><td>5,2</td><td>5,5</td><td>4,9</td></tr></table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
12	Задача 12. Фирма-дистрибьютор получает товары от большого количества поставщиков и рассылает их покупателям по почте. Циклическое изменение потребности в складских площадях постоянно и составляет в течение года: I квартал – 60 000 кв.м, II квартал – 100 000 кв.м, III квартал – 120 000 кв.м, IV квартал – 100 000 кв.м. При строительстве собственного склада постоянные издержки составляют 600 000 долл., а переменные – 10 долл./кв. м. Издержки на эксплуатацию составляют 0,1 долл./кв. м в год. При аренде общественного склада плата составляет 0,95 долл./кв. м. Определить, нужно ли строить собственный склад при сроке эксплуатации 20 лет? Если да, то какой площади – 60 000 кв.м, 100 000 кв.м или 120 000 кв.м (с дополнительной арендой общественных складов или с недогрузкой собственного склада)? Расчет оформить в виде таблицы.																				
13	Задача 13. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных: годовой грузооборот склада – 68800 т; электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота; склад работает в одну смену (продолжительность смены – 10 часов); эксплуатационная производительность электропогрузчика – 11000 кг/час; коэффициент неравномерности грузооборота – 1,2; количество нерабочих дней в году – 105.																				
14	Задача 14. Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженный цене?																				
15	Задача 15. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 485676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 441479 тыс.руб. Издержки обращения –12142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.																				
16	Задача 16. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.																				
17	Задача 17. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 585676 тыс.руб.																				

	Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
18	Задача 18. Определите среднетехническую скорость автомобиля и количество ездов, если известно, что время в наряде равно 12 ч, время в движении - 2,5 ч, время простоя под погрузкой и разгрузкой - 0,5 ч, общий пробег составил 250 км.
19	Задача 19. Определить среднее расстояние перевозки, если известно, что автомобиль совершил четыре перевозки на разные расстояния. Объем первой перевозки составил 30 тыс. т, а расстояние перевозки -15 км. Второй, третьей. и четвертой соответственно 50 тыс. т. - 20 км; 10 тыс. т.-40 км; 40 тыс. т.-30 км.
20	Задача 20. Предприятие приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 60 тыс. руб. включая НДС. Расходы по его доставке и установке составили 6 тыс. руб. с учетом НДС. Ставка НДС 18%. Срок полезной эксплуатации – 5 лет. Сделать расчеты: нормы амортизации нелинейным методом.
21	Задача 21. Среднедневной оптовый товарооборот торгового предприятия равен 100 тыс. руб. Применяемая торговая надбавка – 30% к закупочной цене. Укажите размер увеличения оборотных средств в случае, если предприятие намерено реализовывать продукцию с рассрочкой платежа за отпущенную продукцию на 45 дней.
22	Задача 22. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных: Товарооборот- 493638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб. Проценты к получению – 288 тыс.руб. Проценты к оплате – 982 тыс.руб. Прочие доходы – 3891 тыс.руб. Прочие расходы – 5676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
23	Задача 23 Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 693638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб. Прочие доходы – 9891 тыс.руб. Прочие расходы – 10676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
24	Задача 24 Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 5768 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб. Управленческие расходы –142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
25	Задача 25. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 5103тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб. Издержки обращения –802 тыс.руб. Прочие расходы. – 39 тыс.руб. Прочие доходы – 29 тыс.руб.
26	Задача 26. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб.

	Прочие доходы – 49 тыс.руб.
27	Задача 27. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
28	Задача 28. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 7303тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 512 тыс.руб. Управленческие расходы – 387 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
29	Задача 29. Определить объем чистой прибыли и рентабельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8426 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7315 тыс.руб. Коммерческие расходы – 600 тыс.руб. Управленческие расходы – 306 тыс.руб. Прочие расходы. – 64 тыс.руб. Прочие доходы – 51 тыс.руб.
30	Задача 30. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 9425 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 8314 тыс.руб. Коммерческие расходы – 500 тыс.руб. Управленческие расходы – 400 тыс.руб.
31	Задача 31. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 9293тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 24 тыс.руб. Прочие доходы – 32 тыс.руб.
32	Задача 32. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 802 тыс.руб. Управленческие расходы – 497 тыс.руб.
33	Задача 33. Определить объем валовой прибыли предприятия и прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 10392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5005 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1014 тыс.руб. Управленческие расходы – 907 тыс.руб.
34	Задача 34. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 11492тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6113 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1103 тыс.руб.

	Управленческие расходы – 717 тыс.руб. Прочие расходы. – 104 тыс.руб. Прочие доходы – 92 тыс.руб.
35	Задача 35. Определить объем чистой прибыли, на основе следующих данных: Товарооборот- 15582тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7723 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1028 тыс.руб. Управленческие расходы – 825 тыс.руб. Прочие расходы. – 527 тыс.руб. Прочие доходы – 678 тыс.руб. Налог – 20%
36.	Задача 36. Определить рентабельность коммерческой деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 25692тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 18613 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1101 тыс.руб. Управленческие расходы – 934 тыс.руб. Прочие расходы. – 401 тыс.руб. Прочие доходы – 329 тыс.руб. Налог – 20%

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 6

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично» (зачтено)	ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок. ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования ПК-4. Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика. ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг ПК-4.1. Обрабатывает полученные данные и готовит отчеты по результатам маркетинговых исследований ПК-4.3. Формирует предложения по совершенствованию ценовой политики	Знает верно и в полном объеме: ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов. ПК-3.3. 3-2. Знает принципы системного анализа. ПК-4.3. 3-2. Знает методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства Умеет мыслить структурно, верно и в полном объеме: ПК-2.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию. ПК-3.3. У-1. Умеет анализировать рыночную конъюнктуру. ПК-4.1 У-1. Умеет систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации.	Продвинутый
70 – 84 баллов	«хорошо» (зачтено)	ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок. ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования ПК-4. Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика. ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг ПК-4.1. Обрабатывает полученные данные и готовит отчеты по результатам маркетинговых исследований ПК-4.3. Формирует предложения по совершенствованию ценовой политики	Знает с незначительными замечаниями: ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов. ПК-3.3. 3-2. Знает принципы системного анализа. ПК-4.3. 3-2. Знает методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства Умеет с незначительными замечаниями: ПК-2.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию. ПК-3.3. У-1. Умеет анализировать рыночную конъюнктуру. ПК-4.1 У-1. Умеет систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации.	Повышенный

50 – 69 баллов	«удовлетворительно» (зачтено)	ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок. ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования ПК-4. Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика. ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг ПК-4.1. Обрабатывает полученные данные и готовит отчеты по результатам маркетинговых исследований ПК-4.3. Формирует предложения по совершенствованию ценовой политики	Знает на базовом уровне, с ошибками: ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов. ПК-3.3. 3-2. Знает принципы системного анализа. ПК-4.3. 3-2. Знает методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства Умеет на базовом уровне с ошибками: ПК-2.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию. ПК-3.3. У-1. Умеет анализировать рыночную конъюнктуру. ПК-4.1 У-1. Умеет систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации.	Базовый
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» (не зачтено)	ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок. ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования ПК-4. Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика. ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг ПК-4.1. Обрабатывает полученные данные и готовит отчеты по результатам маркетинговых исследований ПК-4.3. Формирует предложения по совершенствованию ценовой политики	Не знает на базовом уровне: ПК-3.3. 3-1. Знает методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов. ПК-3.3. 3-2. Знает принципы системного анализа. ПК-4.3. 3-2. Знает методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства Не умеет на базовом уровне: ПК-2.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию. ПК-3.3. У-1. Умеет анализировать рыночную конъюнктуру. ПК-4.1 У-1. Умеет систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации.	Компетенции не сформированы