

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 04.05.2025 09:54:32

Уникальный программный ключ:

b066544bae1e449e6b1e921724a61ca21b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА
ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

по дисциплине Б1.О.19 Коммерция в сфере обращения

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Коммерция

**Уровень высшего
образования: Бакалавриат**

Год начала подготовки 2024

Москва – Донецк – 2024 г.

Составитель:

к.э.н., доцент кафедры маркетинга
и торгового дела

Е. И. Манаенко

Оценочные средства одобрены на заседании кафедры маркетинга и торгового
дела

Протокол № 15 от «10» 02 2024 г.

Заведующий кафедрой



И. М. Рвачёва

**1. Паспорт
оценочных материалов по учебной дисциплине
Б1.О.19 Коммерция в сфере обращения**

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения учебной дисциплины:

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля)	Этапы формирования (семестр изучения)
1	2	3	4
1	ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	<p>Смысловой модуль 1. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров. Тема 1. Значение и содержание закупочной работы. Тема 2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров Тема 3. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения Смысловой модуль 2. Договоры в торговле Тема 4. Виды договоров в торговле Тема 5. Особенности и содержание договоров на поставку товаров. Тема 6. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи. Смысловой модуль 3. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов. Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация. Тема 8. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами. Тема 9. Методы определения нормы товарных запасов</p>	2
2	ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	<p>Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования Тема 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка. Тема 2. Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий. Тема 3. Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия Тема 4. Понятие и сущность понятия эластичности спроса Тема 5. Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности. Смысловой модуль 2. Основы анализа и оценки коммерческой деятельности торгового предприятия.</p>	1

		<p>Тема 6. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий.</p> <p>Тема 7. Обоснование объемов торговой деятельности предприятия ориентацией на затраты.</p> <p>Смысловой модуль 3. Основы формирования ассортиментной и ценовой политики предприятий торговли</p> <p>Тема 8. Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли.</p> <p>Тема 9. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.</p>	
--	--	--	--

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1	2	3	4	5
1	ОПК-3	ОПК-3.2. У-1. Умеет выявлять причины и закономерности, обуславливающие специфику торгово-экономических процессов на микроуровне	<p>Тема 1. Значение и содержание закупочной работы.</p> <p>Тема 2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров</p> <p>Тема 3. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения</p> <p>Тема 4. Виды договоров в торговле</p> <p>Тема 5. Особенности и содержание договоров на поставку товаров.</p> <p>Тема 6. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.</p> <p>Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия, их</p>	Собеседование, устный, письменный опрос; Тесты; Разноуровневые задачи.

			назначение и классификация. Тема 8. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами. Тема 9. Методы определения нормы товарных запасов	
2	ОПК-4	<p>ОПК-4.1. 3-1. Знает традиционные методы исследования и диагностики хозяйственной деятельности и ресурсного потенциала торговой организации, порядок и инструменты анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации и способы использования полученных сведений для принятия управленческих решений</p> <p>ОПК-4.1. У-1. Умеет определять основные экономические показатели на основании финансовой, бухгалтерской и иной документации и формировать мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности субъектов отрасли</p> <p>ОПК-4.2. У-1. Умеет проводить экономические расчеты для принятия оптимальных управленческих решений по планированию и организации профессиональной деятельности</p>	<p>Тема 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка.</p> <p>Тема 2. Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий.</p> <p>Тема 3. Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия</p> <p>Тема 4. Понятие и сущность понятия эластичности спроса</p> <p>Тема 5. Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>Тема 6. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий.</p> <p>Тема 7. Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты.</p> <p>Тема 8. Основы</p>	<p>Собеседование, устный, письменный опрос; Тесты; Практическое задание; Разноуровневые задачи; Контрольная работа</p>

			формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли. Тема 9. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.	
--	--	--	--	--

Таблица 2.2 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Собеседование, устный, письменный опрос»

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5	ответ дан на высоком уровне (обучающийся в полной мере ответил на поставленный вопрос, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
3-4	ответ дан на среднем уровне (обучающийся в целом ответил на поставленный вопрос, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
0-2	ответ дан на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, с ошибками, и т.п.); на неудовлетворительном уровне или не дан вовсе (обучающийся не готов, затрудняется ответить и т.п.)

Таблица 2.4 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Тесты»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
4-5	ответы на тестовые задания показали высокий уровень знаний (правильные ответы даны на 90-100 % вопросов/задач)
2-3	ответы на тестовые задания показали средний уровень знаний (правильные ответы даны на 75-89 % вопросов/задач)
1	ответы на тестовые задания показали низкий уровень знаний (правильные ответы даны на 60-74 % вопросов/задач)
0	ответы на тестовые задания показали неудовлетворительный уровень знаний (правильные ответы даны менее чем 60 %)

Таблица 2.5 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Практическое задание»

Шкала оценивания	Критерий оценивания
5	решение задания представлено на высоком уровне (обучающийся верно и в полной мере ответил на поставленные вопросы, аргументированно пояснил свое решение, привел профильные термины и дал им определения, и т.п.)
3-4	решение задания представлено на среднем уровне (обучающийся в целом верно ответил на поставленные вопросы, допустив

	некоторые неточности, и т.п.)
0-2	решение задания представлено на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, ошибки, которые повлияли на результат и т.п.); на неудовлетворительном уровне (обучающийся неверно решил задачу); или не решил вовсе

Таблица 2.6 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Разноуровневые задачи»

Шкала оценивания	Критерий оценивания
5	решение задачи представлено на высоком уровне (обучающийся верно и в полной мере ответил на поставленные вопросы, аргументированно пояснил свое решение, привел профильные термины и дал им определения, и т.п.)
3-4	решение задачи представлено на среднем уровне (обучающийся в целом верно ответил на поставленные вопросы, допустив некоторые неточности, и т.п.)
0-2	решение задачи представлено на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, ошибки, которые повлияли на результат и т.п.); на неудовлетворительном уровне (обучающийся неверно решил задачу); или не решил вовсе

Таблица 2.7 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Контрольная работа»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
8-10	решение задания представлено на высоком уровне (обучающийся верно и в полной мере ответил на поставленные вопросы, аргументированно пояснил свое решение, привел профильные термины и дал им определения, и т.п.)
5-7	решение задания представлено на среднем уровне (обучающийся в целом верно ответил на поставленные вопросы, допустив некоторые неточности, и т.п.)
1-4	решение задания представлено на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, ошибки, которые повлияли на результат и т.п.); на неудовлетворительном уровне (обучающийся неверно решил задачу); или не решил вовсе
0	ответы на задания показали неудовлетворительный уровень знаний (правильные ответы даны менее чем 60 %)

3. Перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного материала
1	Собеседование, устный, письменный опрос	средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимися на темы, связанные с изучаемой учебной дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по учебной дисциплине или	вопросы по темам/разделам учебной дисциплины

		определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	
2	Тесты	система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	фонд тестовых заданий
3	Практическое задание	средство проверки, позволяющее оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей	комплект практических заданий
4	Разноуровневые задачи	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела учебной дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.	Комплект разноуровневых задач и заданий
5	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме, разделу или учебной дисциплине.	Комплект контрольных заданий по вариантам

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования

Собеседование, устный, письменный опрос позволяет оценить знания и кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Опрос как важнейшее средство развития мышления и речи обладает большими возможностями воспитательного воздействия преподавателя. Обучающая функция состоит в выявлении деталей, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену.

**Перечень типичных вопросов для собеседования, устного/письменного опроса
Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в
рыночных условиях хозяйствования**

1. Коммерческие и технологические функции розничных и оптовых предприятий.
2. Методика анализа конкурентной среды предприятия.
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности предприятий
4. Организационно – правовые формы коммерческих предприятий.
5. Основные элементы потребительского рынка товаров и механизм их взаимодействия.
6. Особенности развития коммерческой деятельности торговых предприятий в условиях рыночной экономики.
7. Понятие и сущность понятия эластичности спроса по цене.
8. Понятие и сущность понятия эластичности спроса по доходу.
9. Перекрестная эластичность спроса.
10. Характеристика внешней и внутренней среды предприятия.

**Смысловой модуль 2. Основы анализа и оценки коммерческой
деятельности торгового предприятия**

1. Методика и порядок определения показателя безопасности коммерческой деятельности торгового предприятия.
2. Методика и порядок определения точки безубыточности товарооборота.
3. Методика и порядок определения точки минимального уровня рентабельности.
4. Основные источники формирования доходов торгового предприятия. Порядок определения уровня доходов от реализации.
5. Основные пути повышения уровня доходов.
6. Основные пути снижения уровня издержек обращения.
7. Основные статьи издержек обращения в торговом предприятии.
8. Основные показатели эффективности использования материально-технической базы торговли.
9. Основные экономические показатели, характеризующие торговую-оперативную деятельность предприятия.
10. Структура товарооборота и доходов от реализации.

**Смысловой модуль 3. Основы формирования ассортиментной и ценовой
политики предприятий торговли**

1. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.
2. Виды покупательского спроса.
3. Классификация ассортимента товаров торгового предприятия.
4. Маркетинговые показатели ассортимента.
5. Методика определения эффективности ассортиментной политики торгового предприятия.
6. Методы изучения потребительского спроса.
7. Основные методы ценообразования в торговле.
8. Основные принципы формирования ассортимента товаров в торговом предприятии.
9. Система показателей оценки эффективности ассортиментной и ценовой политики на региональном потребительском рынке.
10. Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.

Для оценки знаний обучающихся используют **тестовые задания** в закрытой форме, когда испытуемому предлагается выбрать правильный ответ из нескольких возможных. Каждый тест содержит 3 варианта ответа, среди которых только один правильный. Результат зависит от общего количества правильных ответов, записанных в бланк ответов.

Фонд тестов

Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования

1. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»:

- а) торговля;
- б) управление;
- в) исследование рынка.

2. Коммерческая деятельность – это:

- а) особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров, от которой зависят конечные результаты торгового предприятия;
- б) первичное, основное звено общественного производства;
- в) вид деятельности связанный с финансовой деятельностью на предприятии.

3. Цель коммерческой деятельности:

- а) увеличение доходов в торговле при условии удовлетворения спроса покупателей;
- б) сбыт продукции;
- в) удовлетворение потребностей предприятий;

4. К функциям коммерческой деятельности относят:

- а) изучение спроса населения и рынка сбыта, заключение договоров, управление товарными запасами, разработка сортиментного перечня;
- б) контроль за выполнением договоров поставки, определение нормативов товарных запасов, повышение качества товарного обслуживания.
- в) все ответы правильные.

5. К принципам коммерческой деятельности относят:

- а) соблюдение действующего законодательства, высокая культура общения с поставщиками;
- б) неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга, гибкость коммерции;
- в) все ответы правильные.

6. Объектом коммерческой деятельности является:

- а) предприятие;
- б) товар;
- в) юридическое лицо;
- г) физическое лицо;
- д) производство.

7. К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

8. Дайте определение товарного рынка:

- а) это совокупность существующих и потенциальных покупателей товаров;
- б) это комплекс операций связанный с куплей-продажей товаров и услуг;
- в) это сфера товарного обмена, где с помощью купли-продажи товаров реализуются общественные потребности.

9. Система организации хозяйствования, при которой взаимодействие производителей, потребителей (продавцов, покупателей) осуществляется через рыночный механизм, а именно через его элементы: спрос, предложение, цену, называется:

- а) рынком;
- б) рыночной экономикой;
- в) экономикой;
- г) торговым предприятием;

10. Выберите неправильное определение. Рынок – это:

- а) совокупность существующих и потенциальных покупателей товара;
- б) институт или механизм, сводящий вместе покупателя и продавца;
- в) система организации хозяйствования, при которой взаимодействие производителей, потребителей (продавцов, покупателей) осуществляется через рыночный механизм, а именно через его элементы: спрос, предложение, цену;
- г) определенная система экономических отношений между покупателями и продавцами в сфере обмена, которая включает спрос, предложение, цену и рыночный механизм;
- д) деятельность, направленная на производство товаров.

11. Конъюнктура рынка - это:

- а) условие, влияющие на какие-либо процессы;
- б) совокупность условий, при которых осуществляют свою деятельность предприятие на определенном отрезке времени и под влиянием спроса, предложения цены и конкуренции;
- в) структура построение рынка.

12. На конъюнктуру рынка влияют следующие факторы:

- а) факторы спроса;
- б) факторы продвижения;
- в) факторы предложения;
- г) факторы цены;
- д) факторы стимулирование сбыта.

13. Выберите правильные определения. Предпринимательство – это:

- а) коммерческая деятельность с целью получения прибыли;
- б) совокупность существующих и потенциальных покупателей товаров;
- в) коммерческая деятельность на основе индивидуальной или коллективной форм собственности с целью получения прибыли;
- г) механизм, сводящий вместе покупателей и продавцов;
- д) хозяйственная деятельность, в процессе которой не создается ни нового рынка, ни нового товара.

14. Назовите основные формы предпринимательства:

- а) производственная;
- б) финансовая;
- в) коммерческая;
- г) юридическая;
- д) транспортная.

15. К некоммерческим видам деятельности относят:

- а) оборонный комплекс;
- б) розничная и оптовая торговля;
- в) фундаментальная наука;
- г) туризм;
- д) охрана здоровья.

16. Модели товарного рынка:

- а) покупатели, конкуренты, сотрудники, спрос, предложение каналы коммуникации;
- б) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен;
- в) поставки, производство, сервис, продукт, цена, обмен.

17. При комплексном изучении рынка проводятся работы в таких направлениях, как:

- а) изучение товара, и товарных новинок;
- б) изучение покупателей и мотивов покупок;
- в) изучение конъюнктуры рынка;
- г) изучение потенциальных возможностей предприятия.

18. Потребность – это:

- а) необходимость в товаре определяется экономическим и социальным уровнем людей;
- б) необходимость в товаре определяется культурными и другими факторами развития;
- в) все ответы верны.

19. Спрос – это:

- а) желание покупателей приобрести данный товар;
- б) намерение покупателей приобрести данный товар;
- в) желание и намерение покупателей приобрести данный товар.

20. Предложение – это:

- а) это желание производителя произвести и предложить к продаже на рынке данный товар;
- б) товар, поступающий на рынок;
- в) масса товаров поступивших на рынок для продажи и удовлетворения спроса населения.

21. Продукт – это:

- а) товар, удовлетворяющий конкретные нужды покупателей;
- б) товар, который можно предложить для рынка, и который будет удовлетворять потребности потребителей;
- в) товар, удовлетворяющий нужды покупателей;

22. Цена – это:

- а) стоимость определенного товара и затраты на его продвижение к покупателю, выраженная в денежной форме;
- б) стоимость произведенного товара, выраженная в денежной форме;
- в) затраты на товар и его продвижение к покупателю, выраженная в денежной форме.

23. Конкуренты – это:

- а) фирмы, производящие аналогичный вашему товар и торгующие им на вашем целевом сегменте рынка;
- б) фирмы, производящие товары и услуги для продажи на рынке;
- в) фирмы, торгующие товаром на вашем целевом рынке.

24. Внешняя среда – это:

- а) совокупность встроенных элементов, которые определяют способность и степень интеграции организации во внешнюю среду;
- б) совокупность факторов, влияние которых способствует функционированию, выживанию и эффективности управления предприятием и которые оно должно учесть в своей деятельности;
- в) совокупность объективных условий, в которых осуществляется деятельность предприятия.

25. Внутренняя среда – это:

- а) совокупность факторов, влияние которых способствует функционированию, выживанию и эффективности управления предприятием и которые оно должно учесть в своей деятельности;
- б) это совокупность объективных условий, в которых осуществляется деятельность предприятия;
- в) совокупность встроенных элементов, которые определяют способность и степень интеграции организации во внешнюю среду.

26. Макросреда – это:

- а) элементы внешней среды, не контролируемых компанией, которые осуществляют косвенное опосредованное влияние на его эффективность;
- б) совокупность факторов, не контролируемых компанией и непосредственно влияют на его функционирование: естественную, демографическую, научно-техническую, экономическую, экологическую, политическую и международную среду
- в) все ответы правильные.

27. Микросреда – это:

- а) элементы внутренней среды, не контролируемых компанией, которые осуществляют косвенное опосредованное влияние на его эффективность;
- б) совокупность факторов, не контролируемых компанией и непосредственно влияют на его функционирование: поставщики, клиенты, конкуренты, посредники, контактные аудитории;
- в) все ответы правильные.

28. Под монополистической конкуренцией понимают такую структуру рынка, при которой:

- а) взаимодополняемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей
- б) взаимодополняемые товары производятся небольшим числом независимых друг от друга производителей
- в) взаимозаменяемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей
- г) все товары производятся в условиях конкуренции

29. Олигополия — это такая рыночная структура, при которой:

- а) в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия
- б) в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден
- в) товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей
- г) товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель

30. В группу условий совершенной конкуренции входит условие:

- а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара
- б) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна
- в) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их из отрасли
- г) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя

Смысловой модуль 2. Основы анализа и оценки коммерческой деятельности торгового предприятия

1. Получение прибыли, которая превышает затраты вследствие осуществления оперативно-хозяйственной деятельности и обеспечивает развитие материально-технической базы – это:

- а) самофинансирование;
- б) самокупаемость;
- в) реинвестирование;
- г) государственное инвестирование.

2. Объем продажи товаров потребителям для личного, семейного, домашнего использования и реализация торговых услуг – это:

- а) розничный товарооборот;
- б) валовый доход торговли;
- в) прибыль торговли;

г) розничная цена;

3. Расходы материального труда в денежном выражении в сфере оптовой и розничной торговли, которые возникают в процессе доведения товаров от производителя к потребителю и охватывают расходы, связанные с продолжением процесса производства в сфере оборота:

а) себестоимость товаров, работ и услуг;

б) другие виды расходов;

в) издержки обращения;

г) амортизационные расходы.

4. Валовой доход торговли – это

а) показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности, и его определяют как превышение валового дохода с вычетом обязательных платежей над расходами за определенный период времени

б) разница между ценой продажи и ценой закупки товара, которая обеспечивает продавцу покрытия издержек обращения по продаже данного товара и прибыли

в) показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности, и его определяют как превышение выручки от продажи товаров и услуг над расходами на их приобретение за определенный период времени

г) цена продажи единицы товара, поступающего в торговый оборот в порядке розничной купли-продажи

5. Прибыль торговли - это

а) показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности, и его определяют как превышение валового дохода с вычетом обязательных платежей над расходами за определенный период времени

б) разница между ценой продажи и ценой закупки товара, которая обеспечивает продавцу покрытия издержек обращения по продаже данного товара и прибыли

в) показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности, и его определяют как превышение выручки от продажи товаров и услуг над расходами на их приобретение за определенный период времени

г) цена продажи единицы товара, поступающего в торговый оборот в порядке розничной купли-продажи

6. Рентабельность реализации определяется по формуле:

а) $\text{прибыль} / \text{объем реализации} * 100 \%$

б) $\text{прибыль} / \text{себестоимость} * 100\%$

в) $\text{объем реализации} / \text{прибыль} * 100\%$

г) $\text{балансовая прибыль} / \text{объем реализации} * 100\%$

7. Чем выше рентабельность производства продукции, тем...

а) эффективнее производство.

б) эффективнее реализация готовой продукции.

в) эффективнее освоение новых рынков сбыта.

8. Нижняя допустимая граница объема торговой деятельности, при которой товарооборот обеспечивает формирование доходов равных объему затрат - это

а) точка безубыточности товарооборота

б) товарооборот в точке минимального уровня рентабельности

в) безопасность коммерческой деятельности

г) запас финансовой прочности

9. Сумма, на которую предприятие может себе позволить уменьшить выручку от реализации, не выходя из зоны прибыли – это

а) точка безубыточности товарооборота

б) товарооборот в точке минимального уровня рентабельности

в) безопасность коммерческой деятельности

в) прибыль минимальная

10. Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален ...

- а) величине косвенных налогов
- б) прибыли от реализации товара
- в) себестоимости товара
- г) ценовым надбавкам

11. Рентабельность продаж:

- а) процентное отношение прибыли от продаж к общей сумме активов
- б) процентное отношение прибыли от продаж к себестоимости продукции
- в) процентное отношение прибыли от продаж к выручке от продаж
- г) процентное отношение прибыли от продаж к сумме собственного капитала

12. Издержки производства – это ...

- а) сумма денег, полученная от реализации продукции
- б) сумма всех затрат на производство продукции
- в) расходы на содержание производственного оборудования

13. Безубыточный объём продаж зависит от ...

- а) эксплуатации оборудования
- б) платёжеспособного спроса
- в) запасов на складе
- г) цены с учётом постоянных и переменных затрат

14. Рост производительности труда приводит к ...

- а) изменению соотношения затрат живого и вещественного труда
- б) экономии сырья и материалов
- в) снижению затрат труда на единицу продукции
- г) повышению качества продукции

15. Издержки по отношению к объёму производства

- а) текущие и единовременные
- б) постоянные и переменные
- в) возвратные и невозвратные
- г) производственные и непроизводственные

16. К переменным расходам относят ...

- а) расходы на реализацию
- б) амортизационные отчисления
- в) материальные затраты
- г) заработную плату основных рабочих
- д) общехозяйственные расходы

17. Переменные издержки на единицу продукции ...

- а) увеличиваются, если объём производства растёт
- б) зависят от постоянных издержек
- в) снижаются в зависимости от объёма производства
- г) остаются неизменными

18. Низшую границу цены определяют ...

- а) косвенные затраты
- б) прямые затраты
- в) переменные издержки
- г) издержки производства и обращения

19. Пороговой выручкой называется выручка, соответствующая ...

- а) максимальному объёму продаж
- б) минимальному объёму продаж
- в) среднему объёму продаж
- г) точке безубыточности

20. Безубыточный объём продаж зависит от ...

- а) платёжеспособного спроса
- б) запасов на складе
- в) цены с учётом постоянных и переменных затрат
- г) эксплуатационного срока

21. Определите точку безубыточности (шт.), если известно, что годовая сумма постоянных издержек составляет 56000 руб., цена продукции – 300 руб., переменные издержки – 100 руб.:

- а) 140
- б) 187
- в) 280
- г) 560

22. Предприятие – это:

- а) особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров, от которой зависят конечные результаты торгового предприятия;
- б) самостоятельный, организационно обособленный хозяйствующий субъект, который производит и реализует продукцию, выполняет работы промышленного характера или предоставляет платные услуги;
- в) нет правильного ответа.

23. Предприятия оптовой торговли – это:

- а) предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также предоставляет услуги по организации оптового оборота товаров;
- б) предприятия осуществляющие куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного, домашнего использования (магазины, павильоны, киоски и палатки).
- в) все ответы правильные.

24. Предприятия розничной торговли – это:

- а) предприятия осуществляющие куплю-продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг покупателям для их личного, семейного, домашнего использования (магазины, павильоны, киоски и палатки).
- б) предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи, а также предоставляет услуги по организации оптового оборота товаров;
- в) нет правильного ответа.

Смысловой модуль 3. Основы формирования ассортиментной и ценовой политики предприятий торговли

1. Совокупность сортов, разновидностей какого-либо товара, которые объединены по определенному признаку – это:

- а) ассортимент;
- б) наименование;
- в) каталог;
- г) виды товаров;
- д) глубина ассортимента.

2. Совокупность свойств товара, призванных удовлетворять потребность в соответствии с назначением товара – это:

- а) надежность;
- б) эстетические свойства;
- в) качество;
- г) экологичность;
- д) эргономичность.

3. По назначению товары как объекты коммерческой деятельности можно разделить на:

- а) товары широкого потребления;
- б) товары повседневного спроса;
- в) товары производственного назначения;
- г) товары периодического спроса;
- д) товары отечественного производства.

4. Дайте классификацию представленных товаров по частоте спроса

1. периодический; 2. повседневный; 3. редкий

- а) молочные товары
- б) одежда, обувь
- в) мебель

5. Какой из вариантов наиболее полно описывает разновидности видов товаров:

- а) товары массового потребления, товары промышленного назначения, товары люксового сегмента, товары индивидуального потребления
- б) товары массового потребления, товары промышленного назначения,
- в) товары индивидуального и массового потребления
- г) нет верного ответа

6. Структура ассортимента – это

- а) отношение определенных совокупностей изделий (классов, подклассов, групп, подгрупп, видов или разновидностей) к их общему количеству в ассортименте предприятия (в процентах)
- б) количество ассортиментных групп (подгрупп или классов) товаров, предлагаемых данным предприятием
- в) это число разновидностей товаров (сортов, моделей, модификаций, вариантов) по каждому виду товаров
- г) способность ассортимента удовлетворять изменяющиеся желания и предпочтения покупателей за счет появления новинок, диверсификация ассортимента

7. Полнота ассортимента – это

- а) отношение определенных совокупностей изделий (классов, подклассов, групп, подгрупп, видов или разновидностей) к их общему количеству в ассортименте предприятия (в процентах)
- б) количество ассортиментных групп (подгрупп или классов) товаров, предлагаемых данным предприятием
- в) это число разновидностей товаров (сортов, моделей, модификаций, вариантов) по каждому виду товаров
- г) количество видов товаров, имеющих в ассортименте предприятия

8. Ширина ассортимента – это

- а) отношение определенных совокупностей изделий (классов, подклассов, групп, подгрупп, видов или разновидностей) к их общему количеству в ассортименте предприятия (в процентах)
- б) количество ассортиментных групп (подгрупп или классов) товаров, предлагаемых данным предприятием
- в) это число разновидностей товаров (сортов, моделей, модификаций, вариантов) по каждому виду товаров
- г) количество видов товаров, имеющих в ассортименте предприятия

9. Глубина ассортимента – это

- а) отношение определенных совокупностей изделий (классов, подклассов, групп, подгрупп, видов или разновидностей) к их общему количеству в ассортименте предприятия (в процентах)
- б) количество ассортиментных групп (подгрупп или классов) товаров, предлагаемых данным предприятием
- в) это число разновидностей товаров (сортов, моделей, модификаций, вариантов) по каждому виду товаров

г) количество видов товаров, имеющих в ассортименте предприятия

10. Новизна ассортимента – это

а) отношение определенных совокупностей изделий (классов, подклассов, групп, подгрупп, видов или разновидностей) к их общему количеству в ассортименте предприятия (в процентах)

б) количество ассортиментных групп (подгрупп или классов) товаров, предлагаемых данным предприятием

в) это число разновидностей товаров (сортов, моделей, модификаций, вариантов) по каждому виду товаров

г) способность ассортимента удовлетворять изменяющиеся желания и предпочтения покупателей за счет появления новинок, диверсификация ассортимента

11. Устойчивость ассортимента – это

а) постоянное наличие товара соответствующего вида в продаже и постоянный спрос на него

б) количество ассортиментных групп (подгрупп или классов) товаров, предлагаемых данным предприятием

в) это число разновидностей товаров (сортов, моделей, модификаций, вариантов) по каждому виду товаров

г) способность ассортимента удовлетворять изменяющиеся желания и предпочтения покупателей за счет появления новинок, диверсификация ассортимента

12. Торговый ассортимент представляет собой:

а) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;

б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;

в) совокупность товаров, находящихся на рынке;

г) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

13. Числовые значения коэффициентов полноты и стабильности ассортимента находятся в пределах:

а) от 1 до 10

б) от 1 до 5

в) от 0 до 1

14 ... свойства обеспечивают удовлетворение одной или нескольких потребностей и отражают предназначение товара, его полезность

а) эргономические

б) физические

в) функциональные

15. Доля отдельных товарных групп в общем ассортименте- это ...

а) структура ассортимента

б) номенклатура продаваемых товаров

в) часть товарного предложения

16. Более высокую цену можно установить, если спрос ...

а) единичной эластичности

б) неэластичный

в) сезонный

г) эластичный

17. Верхняя граница цены определяется ...

а) затратами и максимальной прибылью

б) спросом

в) суммой внешних и внутренних затрат

г) суммой постоянных и переменных затрат

18. Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает ...

- а) дефицит
- б) избыток
- в) изменение предложения
- г) изменения объема продаж

19. Основной метод установления цен:

- а) «снятия сливок»
- б) захват потребительского излишка
- в) максимум прибыли
- г) обеспечение безубыточности
- д) средние затраты плюс прибыль

20. Равновесная цена – это цена, при которой равны:

- а) объем спроса на товар и объем его предложения
- б) прибыль и затраты на производство товара
- в) объем реального производства и потенциальные возможности производства

Письменная проверка знаний в виде выполнения **практических заданий** осуществляется в аудиторной форме. Во время проверки и оценки задач проводится анализ результатов выполнения, выявляются типичные ошибки, а также причины их появления. Анализ проводится оперативно. При проверке преподаватель исправляет каждую допущенную ошибку и определяет полноту ответа, учитывая при этом четкость и последовательность изложения мыслей, наличие и достаточность пояснений, знания терминологии в предметной области.

**Практическое задание к теме 7.
ОБОСНОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
С ОРИЕНТАЦИЕЙ НА ЗАТРАТЫ**

Товарооборот в точке безубыточности предприятия (Т_{тбу}) – это объем реализации продукции, который равен затратам на производство и сбыт продукции. Для торгового предприятия Т_{тбу} – это объем реализации, при котором сумма доходов от реализации равна сумме издержек обращения и рассчитывается по формуле:

$$1. T_{тбу} = \frac{ИО_{пост}}{УВД - УИО_{пер}} * 100\%$$

Затем определяется **объем товарооборота в точке минимального уровня рентабельности (Т_{мвр})**:

$$2. T_{мвр} = \frac{ИО_{пост} + П_{мин}}{УВД - УИО_{пер}} * 100\%$$

где ИО_{пост} - издержки обращения постоянные в сумме (тыс.руб.);

УВД – уровень валового дохода в % к товарообороту;

УИО_{пер} – уровень издержек обращения переменных в % к товарообороту;

П_{мин} – прибыль минимального уровня рентабельности собственного капитала (основные фонды и собственные оборотные средства), т.е. рентабельность равная депозитной ставке коммерческих банков (в настоящий период от 15%);

СС – собственные средства торгового предприятия, его капитал (тыс.руб.).

$$3. П_{мин} = \frac{СС * С\%}{100}$$

С% - ставка процента по депозитным вкладам в банк.

Показатель **безопасности коммерческой деятельности (запас финансовой прочности)** – это сумма, на которую предприятие может себе позволить уменьшить выручку от реализации, не выходя из зоны прибыли. Показатель безопасности коммерческой деятельности торгового предприятия может определяться по формуле:

$$4. B_{\text{кд}} = T_{\text{ФАК}} - T_{\text{ТБУ}} \text{ или } B_{\text{кд}} = T_{\text{ФАК}} - T_{\text{ТБУ}} / T * 100\%$$

где Т – ожидаемый объем выручки от реализации продукции, тыс.руб.;

$T_{\text{ТБУ}}$ – равновесный объем реализации («точка безубыточности» торгового предприятия).

Пример расчета границ торговой деятельности ФЛП Турзаков С.А.

Для определения целесообразных границ коммерческой деятельности ФЛП Турзаков С.А. необходимо выполнить расчеты по приведенным формулам 1 и 2, при этом за исходные данные приняты количественные показатели торгового предприятия за период 2016 года.

Выполним расчеты по определению границ роста товарооборота, обеспечивающего безубыточность коммерческих операций ФЛП Турзаков С.А. за 2017 год.

Таблица - Исходная информация и результаты расчетов показателей коммерческой деятельности ФЛП Турзаков С.А. за 2016 - 2017 годы

№ п/п	Показатели	Ед. измер.	Количествен. значения фактических показателей	Результаты расчетов	
				В точке БУ	В точке МУР
1	Издержки обращения:				
	сумма	тыс.руб.	475	491	537
2	уровень	%	19	18	15,9
	В том числе:		300	300	300
3	- условно-постоянные, сумма	тыс.руб.	12	11	8,9
	- условно-переменные, сумма	тыс.руб.	175	191	237
4	уровень	%	7	7	7
	Валовой доход				
5	сумма	тыс.руб.	450	491	608,6
	уровень	%	18	18	18
6	Основные фонды, стоимость	тыс.руб.	220	220	220
	Оборотные фонды,	тыс.руб.	680		
	в том числе собственные	тыс.руб.	260	260	260
	Итого собственные средства	тыс.руб.	480	480	480
7	Товарооборот	тыс.руб.	2500	2727	3381
8	Ставка коммерческого банка по депозитным вкладам	%	15		15
9	Прибыль (убыток)	тыс.руб.	-25	0	71,6
10	Рентабельность	%	-1	0	2,13

1) Товарооборот в точке безубыточности: (полученные показатели сводим в таблицу).

$$T_{\text{ТБУ}} = \frac{300}{18 - 7} * 100\% = 2727 (\text{тыс.руб.})$$

2) Сумма переменных ИО в точке безубыточности:

$$ИО_{\text{ПЕР}} = \frac{T_{\text{ТБУ}} * УИО}{100} = \frac{2727 * 7\%}{100} = 191 \text{ тыс.руб.}$$

3) Общая сумма издержек обращения в точке безубыточности:

$$ИО = ИО_{\text{ПОСТ}} + ИО_{\text{ПЕР}} = 300 \text{ тыс.руб.} + 191 \text{ тыс.руб.} = 491 \text{ тыс.руб.}$$

4) Общий уровень ИО в точке безубыточности:

$$УИО = \frac{ИО}{T_{ТБУ}} * 100\% = \frac{491}{2727} * 100\% = 18\%$$

5) В точке безубыточности сумма и уровень ВД равны сумме и уровню издержек обращения. Тогда сумма валового дохода в точке безубыточности составит:

$$ВД = \frac{T_{ТБУ} * УВД}{100} = \frac{2727 * 18\%}{100} = 491 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма дохода,
издержки обращения,
прибыль

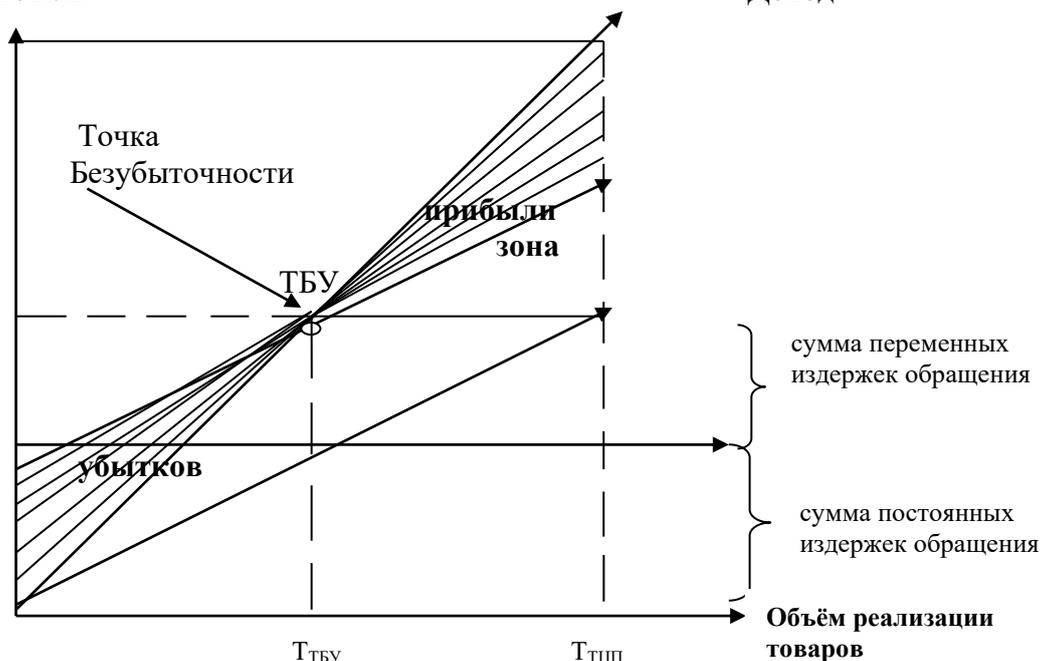


Рис. - График формирования точки безубыточности (ТБУ) торговой деятельности

Определение показателей для точки МУР

1. Прибыль минимальная равна ставке депозитного вклада в коммерческий банк. Этот размер прибыли может быть получен в случае, если собственники приостанавливают свою торговую деятельность и свой капитал – основные фонды и оборотные средства размещают на депозитном счёте. Для исследуемого ФЛП Турзаков С.А. это составит:

$$П_{МИН} = \frac{СС * C\%}{100} = \frac{480 * 15\%}{100} = 72 \text{ тыс. руб.}$$

2. Товарооборот в точке минимального уровня рентабельности (МУР):

$$T_{МУР} = \frac{ИО_{ПОСТ} + П_{МИН}}{УВД - УИО_{ПЕР}} * 100 = \frac{300 + 72}{18 - 7} * 100 = 3381 \text{ тыс. руб.}$$

3. Рентабельность товарооборота:

$$P = \frac{П_{МИН}}{T_{МУР}} * 100 = \frac{72}{3381} * 100 = 2,13\%$$

4. Сумма переменных издержек обращения:

$$ИО_{ПЕР} = \frac{T_{МУР} * УИО_{ПЕР}}{100} = \frac{3381 * 7\%}{100} = 237 \text{ тыс. руб.}$$

5. Общая сумма издержек обращения в точке МУР:

$$ИО = ИО_{ПОСТ} + ИО_{ПЕР} = 300 + 237 = 537 \text{ тыс. руб.}$$

6. Уровень издержек обращения в точке МУР:

$$УИО_{МУР} = \frac{ИО}{T_{МУР}} * 100\% = \frac{537}{3381} * 100 = 15,9\%$$

Выводы:

1. Чтобы преодолеть убыточность коммерческой деятельности при фактических уровнях переменных издержек обращения и валовых доходах ФЛП Турзаков С.А. необходимо увеличить товарооборот на 9%, его объем в точке безубыточности (ТБУ) должен составлять 2727 тыс. руб.

2. Чтобы достичь рентабельности собственных средств на уровне депозитной ставки банка ФЛП Турзаков С.А. необходимо увеличить товарооборот на 35%, его объем должен составить 3381 тыс. руб, что обеспечит уровень рентабельности 2,13%.

Определение плановой суммы прибыли от реализации товаров

При заданных значениях объема товарооборота, товаров и издержек обращения эта задача может иметь и обратную постановку: определение необходимого объема товарооборота при заданной сумме целевой прибыли (ПЦ от реализации товаров).

Графически взаимосвязь между значениями суммы целевой прибыли (ПЦ) от реализации товаров и объема товарооборота (объема реализации товаров) представлена на рис.

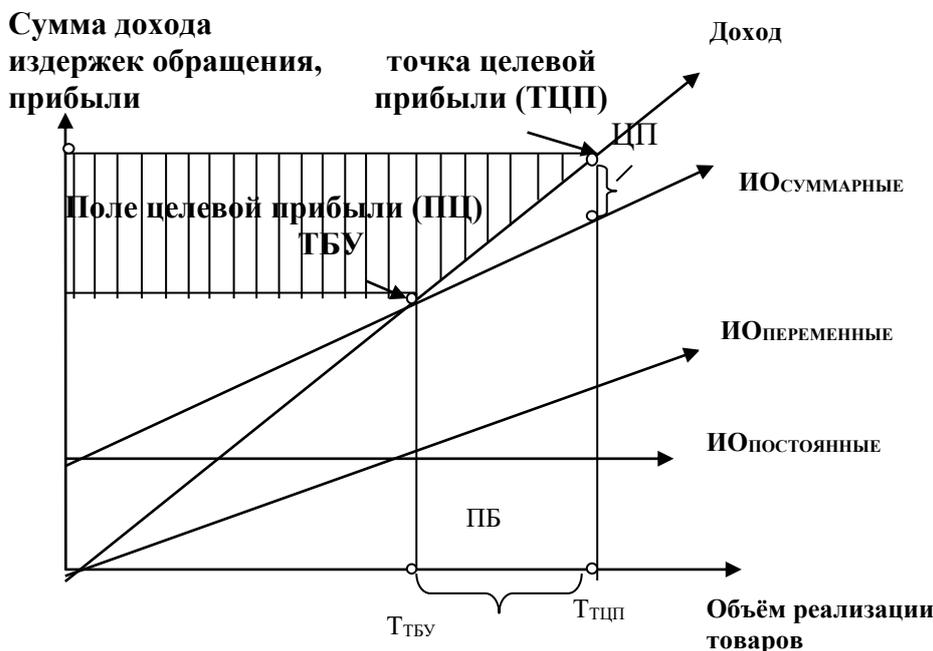


Рис. - График взаимосвязи целевой суммы прибыли и объема реализации товаров

Из приведенного графика видно, что при запланированном объеме товарооборота (Т_{ТЦП}) торговое предприятие может получить определенную сумму прибыли (Т_{ТЦП}-Т_{ТБУ}) на размер которой сумма чистого дохода будет превышать сумму издержек обращения (постоянных и переменных). Этот график может быть интерпретирован и в обратном варианте: при запланированной сумме целевой прибыли плановый объем реализации

товаров должен находиться в точке $T_{ТЦП}$. Этот объем товарооборота может быть определен по следующей формуле:

$$T_{ТЦП} = \frac{(ИО_{ПОСТ} + ПЦ) * 100}{УВД - УИО_{ПЕР}}$$

где $T_{ТЦП}$ – объем реализации товаров, обеспечивающий получение целевой (плановой) суммы прибыли от торговой деятельности;

ИО_{ПОСТ} – сумма постоянных издержек обращения;

ПЦ – сумма целевой прибыли от реализации товаров

УВД – уровень валового дохода от реализации товаров (%);

УИО_{ПЕР} – уровень переменных издержек обращения (%).

На основе графика можно также определить «предел безопасности» или «запас финансовой прочности», т.е. размер возможного снижения объема товарооборота, при неблагоприятной конъюнктуре потребительского рынка.

Предел безопасности коммерческой деятельности рассчитывается по формуле:

$$ПБ_{КД} = T_{ТЦП} - T_{ТБУ}$$

или в процентах $B_{КД} = \frac{T_{ТЦП} - T_{ТБУ}}{T_{ТЦП}} * 100\%$

где $T_{ТЦП}$ – ожидаемый объем товарооборота, необходимый для формирования целевой прибыли;

$T_{ТБУ}$ – объем товарооборота в точке безубыточности.

К примеру, коммерческая служба магазина ФЛП Турзаков С.А. поставила цель при сложившихся показателях (уровнях издержек обращения переменных и уровне валового дохода) обеспечить прибыль в 2017 году 130 тыс.руб. целевой прибыли, при этом предусматривается сокращение суммы постоянных расходов на 20 тыс.руб., т.е. ИО_{ПОСТ}=280 тыс.руб. Тогда товарооборот в точке целевой прибыли составит:

$$B_{КД} = \frac{3727 - 2737}{3727} * 100\% = 26,8\%$$

То есть безопасность коммерческой деятельности ФЛП Турзаков С.А., при сложившихся показателях, будет обеспечена при снижении объемов торговой деятельности на 26,8%.

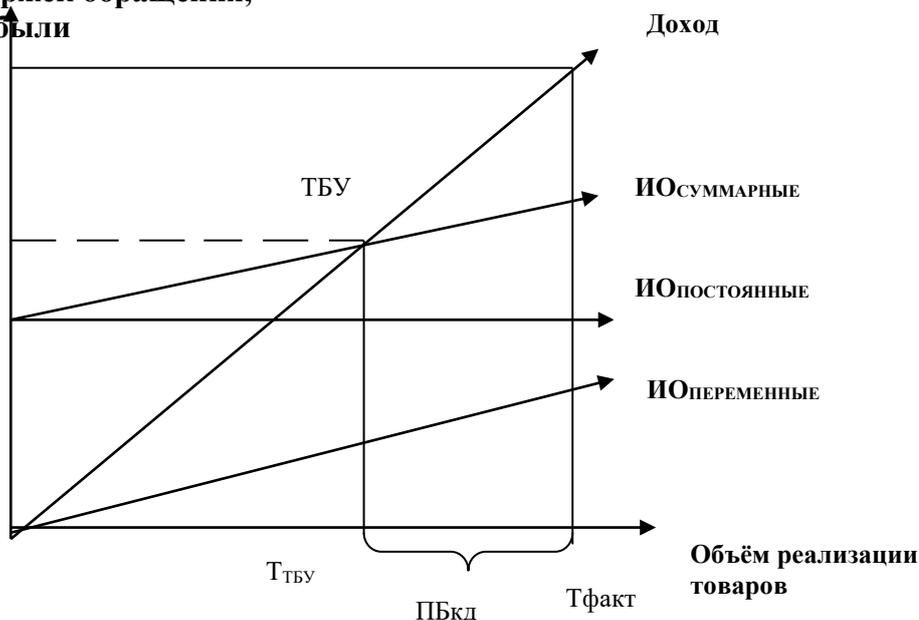
Определение возможного роста суммы прибыли от реализации товаров при оптимизации соотношения постоянных и переменных издержек обращения.

Соотношение постоянных и переменных издержек обращения предприятия носит название операционного левеиджа. Влияние операционного левеиджа на размер прибыли от реализации товаров можно проследить по данным рис.3.

На рис. представлены два предприятия, которые при одном и том же объеме достигнутой суммы реализации товаров ($T_{ФАКТ}$) имеют одинаковую общую сумму издержек обращения и одинаковую сумму дохода от реализации (ООО «Электросервис» и магазин ФЛП Турзаков С.А.).

Однако, предприятие ООО «Электросервис» имеет соотношение постоянных и переменных издержек обращения 2:1, а ФЛП Турзаков С.А. - соответственно 1:2.

ООО «Электросервис»
Сумма дохода,
издержек обращения,
прибыли



ФЛП Турзаков С.А.

Сумма дохода,
издержек обращения,
прибыли

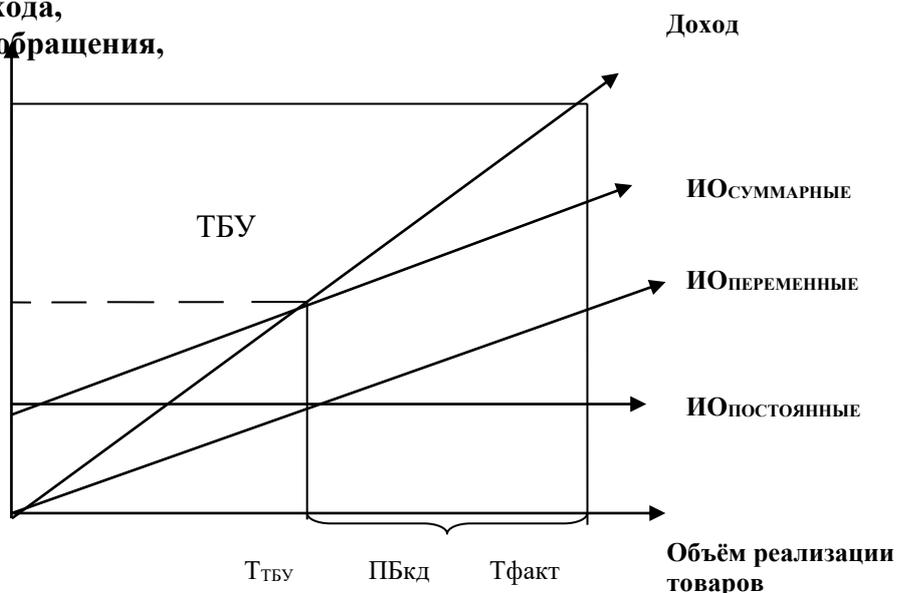


Рис. - График зависимости предела безопасности от операционного левеиджа

Из данных рис. видно, что в условиях сложившегося операционного левеиджа (высокой доли постоянных в общей их сумме) предприятие ООО «Электросервис» значительно позже достигает точки безубыточности ($T_{\text{ТБУ}}$), чем магазин ФЛП Турзаков С.А., т.е. ему необходимо для достижения этой точки реализовать гораздо больший объем товаров.

Вместе с этим, при дальнейшем наращивании объема реализации товаров (после преодоления точки безубыточности), предприятие ООО «Электросервис» будет получать большую сумму прибыли на единицу прироста товарооборота, чем магазин ФЛП Турзаков С.А.

Таким образом, механизм управления формированием суммы прибыли торгового предприятия с использованием системы «взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» построен на ее зависимости от следующих основных показателей:

- ✓ Объема реализации товаров;

- ✓ Суммы уровня чистого дохода;
- ✓ Суммы уровня переменных издержек обращения;
- ✓ Суммы постоянных издержек обращения;
- ✓ Соотношения постоянных и переменных издержек обращения.

Практическое задание к теме 8
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Для анализа эффективности ассортиментной политики торгового предприятия составим структуру товарооборота за 2017 год в сопоставлении с 2016г.

Таблица – Анализ структуры товарооборота магазина «София»
за 2016-2017 гг.

№ п/п	Наименование группы и подгруппы товаров	2016		2017	
		Сумма, тыс.руб	Доля, %	Сумма, тыс.руб	Доля, %
1.	Хлебобулочные изделия	286	6,8	322	7
2.	Молоко и молочные товары (сыры)	504	12	575	12,5
3.	Бакалейные товары	530	12,6	600	13,1
4.	Кондитерские изделия	486	11,6	514	11,2
5.	Мясо и мясопродукты	265	6,3	258	5,6
6.	Колбасные изделия	588	14,3	601	13
7.	Алкогольные напитки	567	13,5	635	13,8
8.	Пиво, слабоалкогольные напитки	105	2,5	129	2,8
9.	Соки, напитки, минеральная вода, мороженое	147	3,5	152	3,3
10.	Рыба и рыбные товары	315	7,5	331	7,2
11.	Овощи, фрукты, цитрусовые	147	3,5	184	4
12.	Непродовольственные товары	260	6,2	299	6,5
13.	Всего	4200	100	4600	100

При планировании ценовой политики коммерческая служба магазина должна обеспечить дифференцированный подход к установлению торговых надбавок применительно затрат на организацию товародвижения. Анализ ценовой политики исследуемого торгового объекта показывает, что при формировании розничных цен коммерческая служба в основном использует торговые наценки в пределах 25-30%.

Для определения уровня валового дохода воспользуемся известной в экономике зависимостью между уровнем валового дохода и уровнем торговой надбавки, которая выражается следующей формулой:

$$УВД = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\% , \text{ где}$$

УВД - уровень валового дохода, %

УТН – уровень торговой надбавки, %

Для определения эффективности реализации бакалейных товаров составим таблицу формирования доходов и прибыли от реализации по прогнозу на 2016 год.

Таблица – Анализ эффективности реализации бакалейных товаров магазина «София» за 2016 год

№ п/п	Наименование групп и подгрупп бакалейных товаров	Товарооборот за 2016 г. тыс.руб	Доля, %	УТН, %	УВД, %	Сумма ВД, тыс.руб	УИО, %	Сумма ИО, тыс.руб	Прибыль от реализации, тыс.руб	Рентабельность, %
1	Мука	60	10	22	19	11,4	19	11,4	-	-
2	Крупа	45	7,5	22	19	8,6	19	8,6	-	-
3	Макаронные изделия	40	6,5	25	20	8	19	7,6	0,4	1
4	Пищевые концентраты	30	5	25	20	6	19	5,7	0,3	1
5	Растительное масло	100	16,5	25	20	20	19	19	1	1
6	Фруктовоовощные консервы	90	15	30	23	20,7	19	17,1	3,6	4
7	Сахар	90	15	25	20	18	19	17,1	0,9	1
8	Кетчупы, соусы, приправы	25	4	25	20	5	19	4,7	0,3	1,2
9	Чай, кофе	45	7,5	30	23	10,4	19	8,6	1,8	4
10	Яйца	55	9	25	20	11	19	10,4	0,5	1
11	Уксус, соль, горчица, хрен	20	4	25	20	4	19	3,8	0,2	1
12	Всего	600	100	25	20	123,1	19	114	9,1	1,5

Исходными данными для составления таблицы являются уровни торговых надбавок (в дальнейшем УТН), которые устанавливает бухгалтер-экономист по согласованию с директором. Зная уровни торговых надбавок, мы можем рассчитать уровни валовых доходов (в дальнейшем УВД) по каждой товарной группе. Используя известную в экономике математическую зависимость, между УТН и УВД, которая выражается такой формулой:

$$УВД = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\%, (\%).$$

Зная уровень валового дохода и товарооборот, можно рассчитать сумму валового дохода:

$$\sum ВД = УВД * Т / 100, (\text{тыс.руб}).$$

Приняв уровень издержек обращения - 19%, мы можем рассчитать сумму издержек обращения:

$$\sum ИО = УИО * Т / 100, (\text{тыс.руб}).$$

Определив сумму валового дохода и сумму издержек обращения, мы можем рассчитать прибыль от реализации и рентабельность продаж по следующим формулам:

$$ПР = \sum ВД - \sum ИО, (\text{тыс.руб});$$

$$P = \frac{ПР}{Т} * 100\% , (\%).$$

Расчеты по приведенным формулам проводим в разрезе всех групп и подгрупп бакалейных товаров и полученные данные сводим в таблицу.

РАСЧЕТЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АССОРТИМЕНТНОЙ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Выполнить расчеты вышеприведенных показателей эффективности ассортиментной политики торгового предприятия г. Донецка и полученные результаты занести в таблицу.

Вариант 1 – Планирование ценовой политики с учетом целевой прибыли магазина «Провианть» г. Донецка за 2017 г.

№ п/п	Группы и подгруппы товаров	Товарооборот за 2017 г, тыс.руб.	Доля в обороте, %	УТН, %	УВД, %	Сумма ВД, тыс.руб.	УИО, %	Сумма ИО, тыс.руб.	Прибыль от реализации, тыс.руб.	Целевая рентабельность, %
1	Хлебобулочные изделия	280	4				15			1,8
2	Молочные товары	828	12				19,5			3,4
3	Бакалейные товары	1000	14,5				21			2
4	Колбасные изделия	760	11				20			3,7
5	Соки, воды, мороженое	690	10				20			2,9
6	Ликероводочные, вино, пиво	1175	17				21			4
7	Кондитерские товары	1035	15				20			3
8	Чай, кофе	207	3				21			3,4
9	Яйца, другие продовольственные товары	208	3				19			2,8
10	Сопутствующие товары для дома	720	10,5				21			3,0
11	Всего по магазину «Провианть»	6903	100				20,5			3

Вариант 2 - Анализ эффективности ассортиментной политики

ООО «Донецкпродинвест» г. Донецка за 2017 г.

№ п/п	Группы и подгруппы товаров	Товарооборот за 2017 г, тыс.руб.	Доля в обороте, %	УТН, %	УВД, %	Сумма ВД, тыс.руб.	УИО, %	Сумма ИО, тыс.руб	Прибыль от реализации, тыс.руб	Доля прибыли в общей сумме прибыли, %	Рентабельность, %
1	СМС и чистящие средства	2130	14	21			19,4				
2	Шампуни, бальзамы	1101	7,2	21			19,4				
3	Зубная паста	640	4,2	21			19,4				
4	Краски для волос	730	4,8	16			19,4				
5	Кремы для тела	940	6,2	16			18,9				
6	Кремы для лица	410	2,7	16			19,4				
7	Кремы для рук и ног	880	5,7	17,6			18,4				
8	Галантерейный ассортимент	365	2,4	17,6			18,4				
9	Гели для посуды	1240	8,2	17,6			18,4				
10	Туалетное мыло	270	1,8	17			19,4				
11	Всего по предприятию	8706	100	17,6			19,4				

Письменная проверка знаний в виде решения **разноуровневых задач** осуществляется в аудиторной форме. Во время проверки и оценки задач проводится анализ результатов выполнения, выявляются типичные ошибки, а также причины их появления. Анализ проводится оперативно. При проверке преподаватель исправляет каждую допущенную ошибку и определяет полноту ответа, учитывая при этом четкость и последовательность изложения мыслей, наличие и достаточность пояснений, знания терминологии в предметной области.

Комплект разноуровневых задач

Задача 1.

Выполните расчеты по определению эффективности использования торговой площади по товарообороту магазина «Бытовая химия, косметика, парфюмерия» Исходные данные для определения: торговая площадь – 150 м², демонстрационная площадь - 200 м², товарооборот за 2017г. – 15500 тыс.руб., прибыль от реализации – 1800 тыс.руб. Группы товаров для определения эффективности:

	доля в товарообороте (%)	доля в площади (%)
порошки и чистящие средства	12	4
шампуни, бальзамы	8	5
парфюмерия группы А	6	5,8
средства для маникюра, педикюра	2	4,6

Решение. Для определения эффективности использования демонстрационной площади необходимо рассчитать коэффициент использования площадей по товарообороту:

$$K_{ЭО} = \text{Доля товарной группы в товарообороте} / \text{Доля товарной группы в площади}$$

порошки и чистящие средства: $K_{ЭО} = \frac{12}{4} = 3$

$$\text{шампуни, бальзамы: } K_{ЭО} = \frac{8}{5} = 1,6$$

$$\text{парфюмерия группы А: } K_{ЭО} = \frac{6}{5,8} = 1,03$$

$$\text{средства для маникюра, педикюра: } K_{ЭО} = \frac{2}{4,6} = 0,43$$

Вывод: необходимо уменьшить число разновидностей ассортимента средств для маникюра и педикюра.

Задача 2.

Сопоставить эффективность реализации спортивной обуви и одежды магазина «Спорттовары», используя следующие исходные данные:

- товарооборот по обуви - 1800 тыс.руб., торговая надбавка - 30%
- товарооборот по одежде - 2100 тыс.руб., торговая надбавка - 28%
- общая сумма издержек обращения по предприятию - 660 тыс.руб.

Решение. Определяем уровень валового дохода каждой товарной группы:

$$УВД_{ОБУВЬ} = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\% = \frac{30}{100 + 30} * 100\% = 23\%$$

$$УВД_{ОДЕЖДА} = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\% = \frac{28}{100 + 28} * 100\% = 22\%$$

Определяем сумму валового дохода каждой товарной группы:

$$\sum ВД_{ОБУВЬ} = \frac{УВД * Т}{100} = \frac{23 * 1800}{100} = 414 \text{ тыс.руб.}$$

$$\sum ВД_{ОДЕЖДА} = \frac{УВД * Т}{100} = \frac{22 * 2100}{100} = 462 \text{ тыс.руб.}$$

Определяем уровень издержек обращения по магазину в целом:

$$УИО = \frac{\sum ИО}{Т} * 100\% = \frac{660}{3900} * 100\% = 17\%$$

Определяем сумму издержек обращения каждой товарной группы:

$$\sum ИО_{ОБУВЬ} = \frac{УИО * Т}{100} = \frac{17 * 1800}{100} = 306 \text{ тыс.руб.}$$

$$\sum ИО_{ОДЕЖДА} = \frac{УИО * T}{100} = \frac{17 * 2100}{100} = 357 \text{ тыс. руб.}$$

Определяем прибыль от реализации каждой товарной группы:

$$ПР_{ОБУВЬ} = \sum ВД - \sum ИО = 414 - 306 = 108 \text{ тыс. руб.}$$

$$ПР_{ОДЕЖДА} = \sum ВД - \sum ИО = 462 - 357 = 105 \text{ тыс. руб.}$$

Определяем основной показатель эффективности реализации товаров - рентабельность продаж, которая представляет собой отношение прибыли к товарообороту:

$$R_{ОБУВЬ} = \frac{ПР}{T} * 100\% = \frac{108}{1800} * 100\% = 6\%$$

$$R_{ОДЕЖДА} = \frac{ПР}{T} * 100\% = \frac{105}{2100} * 100\% = 5\%$$

Вывод: полученные результаты показывают, что более высокую эффективность реализации имеет группа спортивной обуви, так как прибыль от ее реализации составляет 6 руб. с каждых 100 руб. товарооборота, а прибыль от реализации одежды – 5 руб.

Задача 3.

Определить эффективность реализации керамической плитки TIRANI в гипермарете «Галактика», если годовой объем продажи данного ассортимента составил 18500 тыс. руб., УТН-32%, УИО-20,5%, рентабельность реализации строительных материалов в гипермаркете «Галактика» в целом составляет 1,9%.

Решение. Для определения эффективности реализации керамической плитки необходимо рассчитать прибыль и рентабельность реализации этого ассортимента и сопоставить с рентабельностью реализации строительных материалов в гипермаркете в целом.

Определяем уровень валового дохода от реализации керамической плитки:

$$УВД = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\% = \frac{32}{100 + 32} * 100\% = 24,2\%$$

Определяем сумму дохода от реализации керамической плитки:

$$\sum ВД = \frac{УВД * T}{100} = \frac{21,4 * 18500}{100} = 4477 \text{ тыс. руб.}$$

Определяем сумму издержек обращения:

$$\sum ИО = \frac{УИО * T}{100} = \frac{20,5 * 18500}{100} = 3793 \text{ тыс. руб.}$$

Определяем прибыль от реализации керамической плитки:

$$ПР = \sum ВД - \sum ИО = 4477 - 3793 = 684 \text{ тыс. руб.}$$

Определяем рентабельность реализации керамической плитки:

$$R = \frac{ПР}{T} * 100\% = \frac{684}{18500} * 100\% = 3,7\%$$

Вывод: эффективность реализации керамической плитки по сравнению с эффективностью реализации строительных материалов в гипермаркете «Галактика» в целом, составит – 1,8% (3,7% - 1,9%), т.е. прибыль от реализации керамической плитки составляет 37 руб. с каждой 1000 руб. товарооборота,

Задача 4.

Рассчитайте уровень валового дохода от реализации и его сумму для ассортимента товаров и магазина «Продукты» в целом, используемые следующие исходные данные: годовой объем реализации – 12,5 млн. руб., из них колбасные изделия – 4800 тыс. руб., торговая надбавка – 30% молочные товары – 2600 тыс. руб., торговая надбавка – 25%

кондитерские товары – 3700 тыс. руб., торговая надбавка – 28%

напитки, мороженое – 1400 тыс. руб., торговая надбавка – 28%

Решение. Определяем уровень валового дохода каждой товарной группы:

$$УВД_{КОЛЬ.ИЗД.} = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\% = \frac{30}{100 + 30} * 100\% = 23\%$$

$$УВД_{МОЛ.ТОВ.} = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\% = \frac{25}{100 + 25} * 100\% = 20\%$$

$$УВД_{КОНД.ТОВ.} = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\% = \frac{28}{100 + 28} * 100\% = 21,9\%$$

$$УВД_{НАП.} = \frac{УТН}{100 + УТН} * 100\% = \frac{28}{100 + 28} * 100\% = 21,9\%$$

Определяем сумму валового дохода каждой товарной группы:

$$\sum ВД_{КОЛЬ.ИЗД.} = \frac{УВД * T}{100} = \frac{23 * 4800}{100} = 1104 \text{тыс.руб.}$$

$$\sum ВД_{МОЛ.ТОВ.} = \frac{УВД * T}{100} = \frac{20 * 2600}{100} = 520 \text{тыс.руб.}$$

$$\sum ВД_{КОНД.ТОВ.} = \frac{УВД * T}{100} = \frac{21,9 * 3700}{100} = 810 \text{тыс.руб.}$$

$$\sum ВД_{НАП.} = \frac{УВД * T}{100} = \frac{21,9 * 1400}{100} = 307 \text{тыс.руб.}$$

Определяем сумму валового дохода магазина «Продукты» в целом:

$$\sum ВД = ВД_1 + ВД_2 + ВД_3 + ВД_4 = 1104 + 520 + 810 + 307 = 2740 \text{тыс.руб.}$$

Определяем уровень валового дохода магазина «Продукты» в целом:

$$УВД = \frac{\sum ВД}{T} * 100\% = \frac{2740}{12500} * 100\% = 22\%$$

Задача 6.

Рассчитайте прогноз товарооборота супермаркета «Фуршет», обеспечивающего получение целевой прибыли в сумме 280 тыс.руб., используя следующие исходные данные:

сумма издержек обращения - 880 тыс.руб.

из них сумма условно постоянных издержек – 620 тыс.руб.

уровень переменных издержек обращения – 6%

уровень валового дохода супермаркета -20%

Решение. Определяем товарооборот в точке целевой прибыли:

$$T_{\text{цп}} = \frac{ИО_{\text{пост}} + П_{\text{цел}}}{УВД - УИО_{\text{пер}}} * 100\% = \frac{620 + 280}{20 - 6} * 100\% = 6429 \text{тыс.руб.}$$

Задача 7.

Рассчитайте получение прибыли предприятием с каждого рубля реализованной продукции, используя приведенные в таблице исходные данные:

Показатель	2020 год тыс.руб.	2021 год тыс.руб.
Выручка от реализации товарной продукции	1923	3603
Прибыль от реализации продукции	79	392

Решение. Определяем прибыль предприятия с каждого рубля реализованной продукции:

$$П_{2016} = \frac{ПР}{T} = \frac{79}{1923} = 0,04 \text{ руб.}$$

$$П_{2017} = \frac{ПР}{T} = \frac{392}{3603} = 0,1 \text{ руб.}$$

Задача 8.

Рассчитать объём товарооборота в точке безубыточности и безопасность коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) предприятия, используя следующие исходные данные:

п/п	Показатели	Ед. измерения	Численное значения
1.	Товарооборот (выручка от реализации)	тыс.руб.	31000
2.	Сумма условно переменных издержек обращения	тыс.руб.	2700
3.	Сумма условно постоянных издержек обращения	тыс.руб.	3300
4.	Сумма валового дохода	тыс.руб.	7000

Решение. Определяем уровень валового дохода:

$$УВД = \frac{\sum ВД}{T} * 100\% = \frac{7000}{31000} * 100\% = 22,6\%$$

Определяем уровень издержек обращения условно переменных:

$$УИО_{ПЕР} = \frac{\sum ИО_{ПЕР}}{T} * 100\% = \frac{2700}{31000} * 100\% = 8,7\%$$

Определяем объём товарооборота в точке безубыточности:

$$T_{ТБУ} = \frac{ИО_{ПОСТ}}{УВД - УИО_{ПЕР}} * 100\% = \frac{3300}{22,6 - 8,7} * 100\% = 23741 \text{ тыс.руб.}$$

Определяем безопасность коммерческой деятельности при фактических показателях:

$$Б_{КД} = \frac{T_{ФАКТ} - T_{ТБУ}}{T_{ФАКТ}} * 100\% = \frac{31000 - 23741}{31000} * 100\% = 23\% \text{ или}$$

$$Б_{КД} = T_{ФАКТ} - T_{ТБУ} = 31000 - 23741 = 7259 \text{ тыс.руб.}$$

Вывод: действующий товарооборот обеспечивает безопасность коммерческой деятельности в пределах 23%, т.е. предприятие может снизить объём реализации на 23% или 7259 тыс.руб. и при этом получать прибыль.

Задача 9.

Рассчитать объём товарооборота в точке безубыточности и безопасность коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) предприятия, используя следующие исходные данные:

п/п	Показатели	Ед. измерения	Численные значения
1.	Товарооборот (выручка от реализации)	тыс.руб.	21000
2.	Уровень валового дохода	%	23
3.	Сумма постоянных издержек обращения	тыс.руб.	2480
4.	Уровень переменных издержек обращения	%	7

Решение. Определяем объём товарооборота в точке безубыточности:

$$T_{ТБУ} = \frac{ИО_{ПОСТ}}{УВД - УИО_{ПЕР}} * 100\% = \frac{2480}{23 - 7} * 100\% = 15500 \text{ тыс.руб.}$$

Определяем безопасность коммерческой деятельности при фактических показателях:

$$Б_{КД} = \frac{T_{ФАКТ} - T_{ТБУ}}{T_{ФАКТ}} * 100\% = \frac{21000 - 15500}{21000} * 100\% = 26,2\% \text{ или}$$

$$Б_{КД} = T_{ФАКТ} - T_{ТБУ} = 21000 - 15500 = 5500 \text{ тыс.руб.}$$

Вывод: действующий товарооборот обеспечивает безопасность коммерческой деятельности в пределах 26,2%, т.е. предприятие может снизить объём реализации на 26,2% или 5500 тыс.руб. и при этом получать прибыль.

Задача 10.

Рассчитайте прогноз товарооборота секции «Бакалейные товары» супермаркета «Донбасс», обеспечивающего получение целевой прибыли в сумме 380 тыс.руб., используя следующие исходные данные:

п/п	Показатели	Ед. измерения	Численные значения
1.	Сумма издержек обращения	тыс.руб.	980
2.	из них сумма условно постоянных издержек обращения	тыс.руб.	520
3.	Уровень условно переменных издержек обращения	%	8
4.	Уровень валового дохода	%	21

Решение. Определяем объём товарооборота в точке безубыточности:

$$T_{ТБУ} = \frac{ИО_{ПОСТ}}{УВД - УИО_{ПЕР}} * 100\% = \frac{520}{21 - 8} * 100\% = 4000 \text{ тыс.руб.}$$

Рассчитываем прогноз товарооборота обеспечивающий получение целевой прибыли в сумме 380 тыс.руб.

$$T_{ПРОГНОЗ} = \frac{ИО_{ПОСТ} + П_{ЦЕЛ}}{УВД - УИО_{ПЕР}} * 100\% = \frac{520 + 380}{21 - 8} * 100\% = 6923 \text{ тыс.руб.}$$

Задача 11.

Рассчитайте оптимальный товарооборот ООО «Лидер-Дон» в 2017 году при минимальном уровне рентабельности, если депозитная ставка коммерческих банков составляет 15%, используя следующие исходные данные:

общая сумма издержек обращения – 2600 тыс. руб., из которых
постоянные издержки обращения - 1600 тыс. руб.;
уровень переменных издержек обращения – 8%;
уровень валового дохода– 22%;
собственный капитал предприятия (основные и оборотные средства) – 920 тыс. руб.

Решение. Определяем сумму прибыли минимального уровня рентабельности:

$$P_{MVP} = \frac{CC * C\%}{100} = \frac{920 * 15\%}{100} = 138 \text{ тыс. руб}$$

Определяем товарооборот при минимальном уровне рентабельности:

$$T_{MVP} = \frac{ИО_{ПОСТ} * P_{MVP}}{УВД - УИО_{ПЕР}} * 100\% = \frac{1600 + 138}{22 - 8} * 100\% = 12414 \text{ тыс. руб.}$$

Комплект контрольных работ по вариантам

Смысловой модуль 1

Вариант 1.

1. Виды покупательского спроса. Методы изучения потребительского спроса.
2. Коммерческие и технологические функции розничных и оптовых предприятий.
3. Компания повысила цены за один килограмм клубники с 60 руб. до 120 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в четыре раза (с 4 тонн до 1 тонны). Определить эластичность спроса на через динамику изменения общего товарооборота компании.

Вариант 2.

1. Методика анализа конкурентной среды предприятия.
2. Организационно – правовые формы коммерческих предприятий.
3. Торговая компания повысила цены на ручки «Паркер» с 800 руб. до 1200 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в два раза (с 1000 до 500 ручек). Определить эластичность спроса и динамику изменения общего товарооборота компании

Смысловой модуль 2

Вариант 1.

1. Методика и порядок определения точки безубыточности товарооборота.
2. Методика и порядок определения точки минимального уровня рентабельности.
3. Сопоставить эффективность реализации спортивной обуви и одежды магазина «Спорттовары», используя следующие исходные данные:
 - товарооборот по обуви - 1800 тыс.руб., торговая надбавка - 30%
 - товарооборот по одежде - 2100 тыс.руб., торговая надбавка - 28%
 - общая сумма издержек обращения по предприятию - 660 тыс.руб.

Вариант 2.

1. Методика и порядок определения показателя безопасности коммерческой деятельности торгового предприятия.
2. Основные источники формирования доходов торгового предприятия. Порядок определения уровня доходов от реализации.
3. Определить эффективность реализации керамической плитки TIRANI в гипермаркете «Галактика», если годовой объем продажи данного ассортимента составил 18500 тыс. руб., УТН-32%, УИО-20,5%, рентабельность реализации строительных материалов в гипермаркете «Галактика» в целом составляет 1,9%.

Смысловой модуль 3

Вариант 1.

1. Методика определения эффективности ассортиментной политики торгового предприятия.
2. Маркетинговые показатели ассортимента.
3. Определить эффективность реализации керамической плитки TIRANI в гипермаркете «Галактика», если годовой объем продажи данного ассортимента составил 18500 тыс. руб., УТН-32%, УИО-20,5%, рентабельность реализации строительных материалов в гипермаркете «Галактика» в целом составляет 1,9%.

Вариант 2.

1. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.
2. Основные методы ценообразования.
3. Рассчитайте уровень валового дохода от реализации и его сумму для ассортимента товаров и магазина «Продукты» в целом, используемые следующие исходные данные:
годовой объем реализации – 12,5 млн. руб., из них
колбасные изделия – 4800 тыс. руб., торговая надбавка – 30%
молочные товары – 2600 тыс. руб., торговая надбавка – 25%
кондитерские товары – 3700 тыс. руб., торговая надбавка – 28%
напитки, мороженое – 1400 тыс. руб., торговая надбавка – 28%

Модуль 2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений

Собеседование, устный, письменный опрос позволяет оценить знания и кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Опрос как важнейшее средство развития мышления и речи обладает большими возможностями воспитательного воздействия преподавателя. Обучающая функция состоит в выявлении деталей, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену.

Перечень типичных вопросов для собеседования, устного/письменного опроса Смысловой модуль 1. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров.

1. Методика и порядок составления оперативного плана поступления товаров.
2. Методика определения объёмов поступления товаров.
3. Методика отбора поставщиков.
4. Оперативное планирование оптовых закупок, отбор поставщиков и заключение договоров на поставку товаров.
5. Оперативный контроль за ходом поступления товаров в торговое предприятие.
6. Определение периодичности и частоты завоза товаров в торговую сеть и их влияние на величину затрат в товародвижении.
7. Организационные формы закупки товаров, их характеристика и условия использования.
8. Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.
9. Организация и эффективность закупочной работы на потребительском рынке.
10. Основные источники поступления товаров в торговую сеть.
11. Порядок определения коэффициента ритмичности поставки.
12. Понятие хозяйственных связей торговли с поставщиками товаров.
13. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
14. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль запуступлением товаров.
15. Расчёт оптимальной партии поставки товаров (модель Уилсона).
16. Резервы роста доходов и сокращения затрат в организации товародвижения.
17. Роль и функции оптовой торговли в организации товародвижения.
18. Требования и основные стадии планирования процесса товароснабжения.
19. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
20. Централизованные и децентрализованные источники поступления товаров.

Смысловой модуль 2. Договоры в торговле

1. Базисные условия поставки товаров.
2. Виды договоров в торговле.
3. Договор поставки – нормативно-правовая основа, регламентирующая процесс товародвижения.
4. Изменение и расторжение договора
5. Классификация договоров.
6. Контроль исполнения договоров и хода поставки товаров
7. Особенности договор купли-продажи.
8. Ответственность сторон за нарушение условий договора
9. Порядок заключения и исполнения договоров
10. Структура договора.

Смысловой модуль 3. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов

1. Классификация товарных запасов торгового предприятия.
2. Методика определения нормы товарного запаса для магазина.
3. Методика определения оптимального товарного запаса для склада.
4. Методика определения равномерности поставки товаров.
5. Назначение товарных запасов торгового предприятия.
6. Оптимизация товарных запасов торгового предприятия.
7. Оптимизация уровня товарного запаса на основных стадиях товародвижения.
8. Основные методы определения нормы товарного запаса.
9. Показатели учета и эффективности использования товарных запасов.
10. Составляющие нормы товарного запаса метода технико-экономических расчетов.

Для оценки знаний обучающихся используют **тестовые задания** в закрытой форме, когда испытуемому предлагается выбрать правильный ответ из нескольких возможных. Каждый тест содержит 3 варианта ответа, среди которых только один правильный. Результат зависит от общего количества правильных ответов, записанных в бланк ответов.

Фонд тестов

Смысловой модуль 1. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров.

1. Товароснабжение - это

- а) система реализации принципов и методов управления ассортиментом товаров во всех звеньях их движения
- б) организационные операции, направленные на доведение товаров до розничного торгового предприятия
- в) организация доставки товаров от поставщиков и производителей в розничную торговую сеть в количестве и ассортименте, которые соответствует спросу населения
- г) система мероприятий по доведению товаров от производственных предприятий до розничных торговых объектов

2. Основные виды завоза товара в розничную торговую сеть:

- а) складской, децентрализованный
- б) централизованный, транзитный
- в) децентрализованный, централизованный
- г) складской, транзитный

3. Основные формы товароснабжения это:

- а) складская, децентрализованная
- б) централизованная, транзитная
- в) децентрализованная, централизованная
- г) складская, транзитная

4. Какие основные составляющие процесса товароснабжения розничной торговой сети

- а) закупка товаров у поставщиков, завоз товаров на склады розничной торговой сети, формирование торгового ассортимента, хранение товаров и подготовка их к продаже
- б) транспортировка товаров, прохождение их через склады, завоз товаров в розничную торговую сеть
- в) завоз товаров в розничную торговую сеть и подготовка их к продаже
- г) организация процесса поступления товаров в торговую сеть, корректировка графиков и партийности завоза

5. Форма товародвижения от производителя непосредственно в места продажи или потребления, минуя товарные склады посредников это:

- а) складская форма товародвижения
- б) звенность товародвижения
- в) транзитная форма товародвижения
- г) торгово-технологический процесс

6. Форма товародвижения от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников

- а) складская форма товародвижения
- б) звенность товародвижения
- в) транзитная форма товародвижения
- г) торгово-технологический процесс

7. Кольцевая схема завоза товаров предполагает:

- а) завоз товаров одним рейсом в одно торговое предприятие, затем возвращение к поставщику для доставки груза в другое торговое предприятие
- б) последовательный завоз товаров в несколько магазинов расположенных в разных местах в течение одного рейса

8. Радиальная (маятниковая) схема завоза товаров предназначена для:

- а) товароснабжения крупных торговых объектов
- б) доставки небольших по размерам партий товаров повседневного спроса (хлебобулочные изделия, молочные продукты, колбасные изделия и др.)

9. В чем состоит сущность транзитной формы доставки товаров?

- а) завоз товаров от промышленных предприятий через склады оптовой базы
- б) доставка товаров непосредственно от промышленных, сельскохозяйственных и других производственных предприятий
- в) доставка товаров в контейнерах и пакетах
- г) доставка товаров с участием не более одного оптового посредника

10. Применение какой формы товароснабжения предпочтительно при снабжении магазинов товарами простого ассортимента, а также товарами повседневного спроса и скоропортящимися:

- а) централизованной;
- б) складской;
- в) децентрализованной;
- г) транзитной.

11. Какую форму и маршруты доставки целесообразно применять для завоза хлеба в магазины Донецка?

- а) централизованная доставка, кольцевой маршрут;
- б) централизованная доставка, маятниковый маршрут;
- в) децентрализованная доставка, маятниковый маршрут;
- г) децентрализованная доставка, кольцевой маршрут.

12. Какой из перечисленных методов предоставления заказа является наиболее распространенным в организации закупочной работы продовольственными товарами

- а) заказ на поставку одной крупной партии товаров
- б) заказ на равномерную поставку в течение года

- в) заказ на поставку товаров по мере необходимости
- г) заказ на поставку одной мелкой партии товаров

13. Какие факторы необходимо учитывать при определении количества товаров, подлежащих завозу в розничные торговые предприятия?

- а) частоту завоза, неснижаемый запас товаров в магазине, остатки товаров в магазине
- б) среднедневную реализацию, частоту завоза, остатки товаров в магазине, резервы на случаи перебоев в завозе
- в) среднедневную реализацию, потребности населения, ассортимент товаров, частоту завоза
- г) норматив товарных запасов, остатки товаров, спрос, ассортимент товаров

14. Организация завоза товаров в соответствии с заданиями по товарообороту, ассортиментным профилем магазина, состоянием товарных запасов и договором поставки это

- а) централизация товароснабжения
- б) технологичность товароснабжения
- в) планомерность товароснабжения
- г) экономичность товароснабжения

15. Постоянное наличие в розничной торговой сети ассортимента товаров, соответствующего ассортиментному профилю магазина это

- а) бесперебойность товароснабжения
- б) технологичность товароснабжения
- в) планомерность товароснабжения
- г) экономичность товароснабжения

16. Завоз товаров в магазины оптимальными по размерам партиями, величина которых зависит от места расположения поставщика (одногогородный, иногородный), частоты спроса на данный ассортимент (среднедневной товарооборот), обеспеченности магазина площадями и оборудованием для хранения товаров это

- а) бесперебойность товароснабжения
- б) технологичность товароснабжения
- в) равномерность товароснабжения
- г) экономичность товароснабжения

17. Товары доставляются в розничную торговую сеть установленными партиями, через определенные промежутки времени, предусмотренные графиком завоза это

- а) бесперебойность товароснабжения
- б) ритмичность товароснабжения
- в) равномерность товароснабжения
- г) экономичность товароснабжения

18. Повышение эффективности использования автотранспорта, сокращение расходов по организации товародвижения, экономии материальных, трудовых и денежных средств это

- а) бесперебойность товароснабжения
- б) ритмичность товароснабжения
- в) равномерность товароснабжения
- г) экономичность товароснабжения

19. Какая из форм оптовой продажи товаров оказывает наибольшее содействие эффективному преобразованию производственного ассортимента в торговый?

- а) через оптовое предприятие с применением складской формы товародвижения
- б) через оптовое предприятие с применением транзитной формы товародвижения
- в) из промышленного предприятия на склад магазина
- г) через торгового агента с транзитной формой товародвижения

20. Какие из перечисленных условий платежа являются наиболее приемлемыми для покупателя

- а) оплата с отсрочкой платежа на 5, 10 и более дней
- б) предварительная оплата
- в) оплата по мере реализации
- г) оплата по факту поступления

21. Какие из перечисленных условий платежа являются наиболее приемлемыми для поставщика

- а) оплата после полной реализации
- б) оплата с отсрочкой платежа
- в) предварительная оплата
- г) оплата по факту поступления

22. Какой из видов договоров используется при закупке сельскохозяйственной продукции

- а) договор поставки
- б) договор купли-продажи
- в) договор контрактации
- г) по письменному указанию руководителя производственного предприятия

23. В соответствии с какими документами должна осуществляться поставка непродовольственных товаров

- а) в соответствии с договором поставки товаров
- б) по договору контрактации
- в) по письменному указанию руководителя производственного предприятия на основе договоренности с руководителем торгового предприятия
- г) по договору купли-продажи

24. Из-за отсутствия которых из перечисленных условий договор поставки считается незаключенным

- а) срок поставки товаров, их цена
- б) не указан вид транспорта, которым будет доставляться товар
- в) порядок и сроки возвращения тары
- г) срок приема товаров по количеству

25. при каких условиях допускается односторонний отказ от выполнения договора поставки

- а) при снабжении товара в таре, которая имеет отклонение от стандартов, но обеспечивает сохранение товара
- б) при условиях доставки товаров другим, чем предусмотрен договором, транспортом
- в) при систематическом нарушении партнером условий договора
- г) при снабжении товаров без маркировки

26. Какие из перечисленных показателей используются при расчете оптимальной партии завоза товаров сложного ассортимента

- а) транспортные расходы, однодневный товарооборот, расходы по приему и размещению партии товара;
- б) торговая площадь, однодневный товарооборот, расходы по приему и размещению партии товара;
- в) годовой объем закупки товаров данного ассортимента, сумма издержек по хранению единицы запаса, сумма издержек обращения по доставке одной партии товара
- г) однодневный товарооборот, торговая площадь, расходы по приему и размещению партии товара.

27. В общей структуре совокупных затрат на организацию товародвижения назовите две основные составляющие

- а) поддержание уровня запасов товаров, упаковка;
- б) погрузочно-разгрузочные работы, административные расходы;
- в) поддержание уровня запасов товаров, погрузочно-разгрузочные работы;
- г) транспортные расходы, затраты на складирование и хранение.

28. Как может влиять фактор размещения промышленного производства на звенность товародвижения? При его отдалении от оптового покупателя звенность:

- а) уменьшится;
- б) увеличится;
- в) этот фактор не влияет;
- г) останется неизменной.

29.Какая основная цель проведения оптовых ярмарок:

- а) установление и документальное оформление хозяйственных связей относительно оптовой закупки-продажи товаров;
- б) более глубокое изучение потребительского спроса на товары;
- в) демонстрация новых товаров;
- г) установление хозяйственных связей между государственными предприятиями.

30. Оптимальный период завоза товаров рассчитывается по формуле:

- а) $P_{OPT} = (T_{Max} - T_{OPT})$;
- б) $P_{OPT} = (2 * T_{Max} - T_{OPT})$;
- в) $P_{OPT} = (T_{Max} - 2 * T_{OPT})$;
- г) $P_{OPT} = 2 * (T_{Max} - T_{OPT})$.

где T_{Max} - максимальный запас, который вмещают помещения магазина (дн.);

T_{OPT} - размер товарного запаса, который рекомендуется по данной группе товаров (дн.).

Смысловой модуль 2. Договоры в торговле

1. Договор купли-продажи является:

- а) реальным, взаимным, возмездным;
- б) консенсуальным, односторонним, возмездным;
- в) консенсуальным, взаимным, возмездным;
- г) реальным, односторонним, возмездным.

2. Существенными условиями договора купли-продажи являются:

- а) наименование товара;
- б) наименование и количество товара;
- в) цена;
- г) срок передачи товара.

3. Товаром по договору розничной купли-продажи является:

- а) любой товар;
- б) товар, используемый для любых нужд;

в) товар, используемый для личных (бытовых) нужд, не связанных с извлечением прибыли;

г) товар, используемый для извлечения прибыли.

4. Информация о продавце, товаре и изготовителе должна доводиться до покупателя:

а) на русском языке;

б) на любом языке на выбор производителя;

в) на всех существующих языках мира;

г) информация не обязательна.

5. Если в договоре купли-продажи не определено условие о качестве товара:

а) продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется;

б) товар должен соответствовать образцу или описанию;

в) качество должно соответствовать договору купли-продажи;

г) во всех перечисленных случаях.

6. По договору комиссии комиссионер выступает:

а) от своего имени;

б) от имени комитента;

в) в соответствии с договором;

г) в соответствии с доверенностью.

7. Предметом договора комиссии является:

а) совершение комиссионером фактических действий;

б) совершение комиссионером любых юридических действий;

в) совершение, любых действий в соответствии с договором комиссии;

г) совершение комиссионером действий, определенных в доверенности

8. Вещи, поступившие к комиссионеру от комитента, либо приобретенные комиссионером за счет комитента:

а) являются собственностью комиссионера;

б) являются собственностью комитента;

в) находятся в оперативном управлении комиссионера;

г) находятся на ответственном хранении у комиссионера.

9. Договор комиссии является:

а) возмездным, консенсуальным;

б) безвозмездным, консенсуальным;

в) возмездным, реальным;

г) односторонним, консенсуальным.

10. Лицо, совершающее сделку для другого, в договоре комиссии называется:

а) комиссионером;

б) комитентом;

в) принципалом;

г) бенефициаром.

Смысловой модуль 3. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов.

1. Первым относительным показателем, который используется при анализе товарных запасов это:

а) уровень товарных запасов

б) товарооборачиваемость

в) средний товарный запас

г) однодневный товарооборот

2. Единицы измерения уровня товарных запасов:

- а) дни товарооборота
- б) стоимостные показатели
- в) натуральные единицы
- г) однодневный товарооборот

3. Время, за которое оборачивается средний запас в торговом предприятии это:

- а) уровень товарных запасов
- б) товарооборачиваемость
- в) средний товарный запас
- г) однодневный товарооборот

4. Товарные запасы торгового предприятия текущего хранения предназначены для:

- а) обеспечения бесперебойной торговли отдельным ассортиментом товаров, по которому в силу особенностей их производства, спроса или других причин существует разрыв во времени между производством и реализацией
- б) осуществления определенных задач, в том числе и государственного значения
- в) обеспечения бесперебойности процесса реализации товаров в розничной торговой сети

5. Абсолютные показатели товарных запасов:

- а) денежное выражение, натуральные показатели
- б) дни товарооборота
- в) уровень товарных запасов

6. Товарооборачиваемость позволяет оценить и количественно измерить параметры:

- а) средний товарный запас за анализируемый период
- б) количество дней, требующихся на один оборот среднего запаса
- в) число оборотов среднего запаса в год
- г) товарооборот за анализируемый период

7. Товарный запас в днях оборота определяется по формуле:

- а) сумма товарных запасов / сумма товарооборота
- б) сумма товарных запасов / сумма среднедневного товарооборота
- в) сумма среднедневного товарооборота / сумма товарных запасов
- г) сумма товарных запасов * сумма среднедневного товарооборота

8. Товарооборот за квартал составил 5400 т. р., товарный запас на конец квартала 2400 т. р. Чему равен товарный запас в днях оборота?

- а) 40 дней
- б) 50 дней
- в) 42 дня
- г) 32 дня

9. Товарооборачиваемость в днях оборота определяется как:

- а) сумма среднего товарного запаса / сумма среднедневного товарооборота
- б) сумма среднего товарного запаса / сумма товарооборота
- в) сумма товарооборота / сумма среднего товарного запаса
- г) сумма среднего товарного запаса * сумма среднедневного товарооборота

10. Среднедневной товарооборот определяется как:

- а) сумма товарооборота / численность работников
- б) сумма товарооборота * численность работников

в) сумма товарооборота за период / количество дней в периоде

г) сумма товарооборота за период * количество дней в периоде

11. Балансовая формула товарооборота:

а) запасы на начало периода + поступление = реализация + запасы на конец периода

б) запасы на начало периода - поступление = реализация - запасы на конец периода

в) запасы на начало периода + поступление = реализация - запасы на конец периода

г) запасы на начало периода - поступление = запасы на конец периода + реализация

12. Какой метод учета товарных запасов является наиболее трудоемким:

а) инвентаризация

б) оперативный учет

в) балансовый метод

г) снятие остатков

13. Какой метод учета товарных запасов является наименее трудоемким: а)

инвентаризация

б) оперативный учет

в) балансовый метод

г) снятие остатков

14. Отношение суммы товарооборота к среднему товарному запасу называется:

а) продолжительностью одного оборота запасов

б) временем обращения товаров

в) средний размер товарных запасов

г) числом оборотов запасов

15. При каком методе определения нормы товарных запасов осуществляется по сложным элементам запаса в зависимости от их назначения в процессе реализации:

а) опытно-статистическом

б) экономико-математическом

в) технико-экономическом

г) удельного прироста

16. Какой метод учета товарных запасов ведется путем подсчета товарных мест:

а) инвентаризация

б) снятие остатков

в) балансовый метод

г) все ответы правильные

17. Страховые товарные запасы представляют собой:

а) уровень запасов, достижение которого свидетельствует о необходимости их пополнения

б) количество товаров для непрерывного снабжения населения в случае отклонение в периодичности поставок или задержек в пути при доставке от поставщиков

в) демонстрационный запас, который расположен в торговом зале и включает все разновидности данной товарной группы

г) товарную массу, предназначенную для бесперебойной торговли в промежутки времени между очередными завозами партий товаров

18. На основе каких показателей осуществляется определение оптимального размера товарных запасов по модели Уилсона:

- а) норма товарного запаса
- б) страховой запас товаров, рабочий запас товаров
- в) издержки по хранению и транспортировке товаров, размер товарооборота
- г) размер товарооборота, страховой запас товаров
- д) количество разновидностей товаров в партии, частота завоза товаров

19. Время обращения товаров характеризует:

- а) число дней от момента поступления товара до момента его реализации
- б) число дней, от момента закупки товара до момента реализации
- в) число дней, в течение которых величина товарного запаса оставалась неизменной
- г) число дней, на которое хватит величины товарного запаса для обеспечения непрерывности процесса продажи товаров

20. В каких единицах измерения осуществляется планирование товарных запасов:

- а) днях оборота, стоимостных показателях
- б) натуральных показателях, днях оборота
- в) натуральных показателях, стоимостных показателях
- г) днях оборота, в норме товарных запасов

Письменная проверка знаний в виде решения **разноуровневых задач** осуществляется в аудиторной форме. Во время проверки и оценки задач проводится анализ результатов выполнения, выявляются типичные ошибки, а также причины их появления. Анализ проводится оперативно. При проверке преподаватель исправляет каждую допущенную ошибку и определяет полноту ответа, учитывая при этом четкость и последовательность изложения мыслей, наличие и достаточность пояснений, знания терминологии в предметной области.

Комплект разноуровневых задач

Задача 1

Кубанский лакокрасочный завод осуществляет доставку своей продукции Донецкому торгово-производственному предприятию «Торгстройматериалы» в таре-оборудовании. Объем реализации данного ассортимента за месяц 200 тыс. руб. Цена товара в одном контейнере 800 руб. Оптимальный товарный запас по данному ассортименту – 15 дней. Определите необходимое количество тары-оборудования для бесперебойного движения товара.

Решение

- 1) Определим размер однодневного товарооборота:

$$T_{\text{одн}} = \frac{T_{\text{мес}}}{30} = \frac{200}{30} = 6667 \text{ тыс. руб.}$$

где $T_{\text{одн}}$ – однодневный товарооборот;

$T_{\text{мес}}$ – товарооборот за месяц.

- 1) Определим необходимое количество тары – оборудования для обеспечения бесперебойного движения товара, с учетом того, что поставщик иногородний:

$$K_{\text{ТАРЫ}} = \frac{T_{\text{одн}}}{\text{Ц}} (3,5 + T_{\text{Зопт}}) = \frac{6667}{800} (3,5 + 15) = 154 \text{ ед.}$$

где $K_{\text{ТАРЫ}}$ – необходимое количество тары-оборудования (ед.);

Ц – цена товара в одном контейнере (руб.);

$T_{\text{Зопт}}$ – оптимальный товарный запас (дни).

Задача 2

ООО «Доноптбакалея» осуществляет доставку плодоовощных консервов в контейнерах в торговую сеть г.Донецка. Реализация данного ассортимента за месяц 60 т, емкость одного контейнера ОТП - 300-250 кг, оптимальный товарный запас магазина 10 дней. Определите необходимое количество контейнеров для организации бесперебойного движения товара и реализации плодоовощных консервов.

Решение

- 1) Определим размер однодневного товарооборота:

$$T_{\text{одн}} = \frac{T_{\text{мес}}}{30} = \frac{60}{30} = 2 \text{ т или } 2000 \text{ кг.}$$

где $T_{\text{одн}}$ – однодневный товарооборот;

$T_{\text{мес}}$ – товарооборот за месяц.

- 2) Определим среднюю емкость одного контейнера:

$$E_{\text{к}} = 300 + 250 / 2 = 275 \text{ кг.}$$

- 2) Определим необходимое количество контейнеров для обеспечения бесперебойного движения товара, с учетом того, что поставщик г. Донецка:

$$K_{\text{контейнеров}} = \frac{T_{\text{одн}}}{E_{\text{к}}} (2 + T_{\text{зопт}}) = \frac{2000}{275} (2 + 10) = 88 \text{ед.}$$

Задача 3

Магазин строительных товаров «Застройщик» обеспечен помещениями для хранения товаров с учетом выкладки строительных материалов в торговом зале в размере 15 дней оборота. Оптимальный товарный запас с учетом местных поставок установлен в размере 10 дней оборота. Определите оптимальную периодичность поставки и размер партии завоза, если среднедневной товарооборот магазина составляет 30 тыс.руб.

Решение

- 1) Определим оптимальную периодичность поставки строительных материалов в магазин «Застройщик»:

$$P_{\text{опт}} = 2 * (T_{\text{з макс}} - T_{\text{з опт}}) = 2 * (15 - 10) = 10 \text{ дней}$$

где $P_{\text{опт}}$ – оптимальный размер партии товара;

$T_{\text{з макс}}$ – максимальный товарный запас;

$T_{\text{з опт}}$ – оптимальный товарный запас, установленный для данной группы

товаров

- 2) Определим оптимальный размер партии поставки:

$$P_{\text{опт}} = P_{\text{опт}} * T_{\text{одн}} = 10 * 30 = 300 \text{ тыс.руб.}$$

где $P_{\text{опт}}$ - оптимальный размер партии;

$P_{\text{опт}}$ - оптимальный период поставки;

$T_{\text{одн}}$ – среднедневной товарооборот.

Задача 4

Годовой объем закупки кондиционеров на 2017 г. составил 600 тыс.руб., сумма издержек обращения на организацию товародвижения одной партии товара составляет 1,5 тыс. руб., сумма издержек на хранение единицы запаса - 0,35 тыс.руб. в год. Рассчитайте оптимальный размер партии завоза и периодичность поступления кондиционеров в супермаркет электроники.

Решение

- 1) Определим оптимальный размер партии завоза кондиционеров в супермаркет электроники:

$$OPЗ = \sqrt{\frac{2V_{год} * IO_1}{IO_2}} = \sqrt{\frac{2 * 600 * 1,5}{0,35}} = \sqrt{5142,86} = 71,71 \text{ тыс. руб.}$$

где ОРЗ – оптимальная партия завоза;

$V_{год}$ – годовой объем закупки;

IO_1 – издержки обращения по организации товародвижения одной партии товара;

IO_2 – сумма издержек на хранение единицы запаса.

2) Определим количество поставок в год для расчета периодичности поступления кондиционеров:

$$\text{Кол.поставок} = \frac{V_{год}}{OPЗ} = \frac{600}{71,71} = 8 \text{ раз}$$

где $V_{год}$ – годовой объем закупки;

ОРЗ – оптимальная партия завоза.

3) Тогда периодичность поставки составит:

$$П = \frac{360}{8} = 45 \text{ дней}$$

Задача 5

Определить равномерность поступления соков за апрель 2019г. в супермаркете «Парус» от производителя ООО «Экспресс-Кубань» г. Краснодар, если по условию договора поставки соки в ассортименте должны поступать по декадам месяца равными партиями на сумму 60 тыс.руб. Фактическая поставка по декадам апреля 2017г. составляет: X_1 - 58,5 тыс.руб. ; X_2 - 61 тыс.руб.; X_3 - 64,5 тыс.руб.

Решение

1) Определим среднеарифметический объем поставки соков по декадам апреля 2019г.:

$$\bar{X} = \frac{X_1 + X_2 + X_3}{3} = \frac{58,5 + 61 + 64,5}{3} = 61,3 \text{ тыс.руб.}$$

где \bar{X} - среднеарифметический объем поставки;

X_1, X_2, X_3 - фактическая поставка.

2) Рассчитаем среднеквадратическое отклонение в поставках соков супермаркета «Парус»:

$$\begin{aligned} \delta X &= \sqrt{\frac{(X_1 - \bar{X})^2 + (X_2 - \bar{X})^2 + (X_3 - \bar{X})^2}{3}} = \\ &= \sqrt{\frac{(58,5 - 61,3)^2 + (61 - 61,3)^2 + (64,5 - 61,3)^2}{3}} = \\ &= \sqrt{\frac{7,84 + 0,9 + 10,24}{3}} = \sqrt{6,32} = 2,5. \end{aligned}$$

где δX - среднеквадратическое отклонение в поставках;

\bar{x} - среднеарифметический объем поставки;

X_1, X_2, X_3 - фактическая поставка.

3) Рассчитаем коэффициент вариации поставки соков:

$$K_v = \frac{\delta X \times 100\%}{\bar{X}} = \frac{2,5 \times 100\%}{61,3} = 4,1\%.$$

где K_v - коэффициент вариации поставки;

δX - среднеквадратическое отклонение в поставках;

\bar{x} - среднеарифметический объем поставки.

4) Определим коэффициент равномерности поставок соков в супермаркет «Амстор» в апреле 2019 г:

$$K_{равн} = 100\% - K_v = 100\% - 4,1\% = 95,9\%.$$

где $K_{равн}$ - коэффициент равномерности поставок;

K_v - коэффициент вариации поставки.

В целом при таком значении коэффициента равномерности поставки считаются равномерными, без значительных отклонений.

Задача 6

Донецком оптовому предприятию ООО «Холод» необходимо обеспечить ежедневный централизованный завоз 30 т мясопродуктов в магазины города. Среднее расстояние до магазинов 25 км. Техническая скорость автомобиля грузоподъемностью 5 т - 50 км/час. Определите необходимое количество автомобилей при 8-ми часовом рабочем дне, если суммарное время простоев под погрузкой и разгрузкой в магазинах и на предприятии – 3 часа, коэффициент использования автомобиля по грузоподъемности - 0,7.

Решение

1) Определим время одного рейса:

$$t_0 = \frac{l_{гр} + l_{хол}}{V} + t_{простоя} = \frac{25 + 25}{50} + 3 = 4ч$$

где $l_{гр}$, $l_{хол}$ – среднее расстояние груженой езды и езды без груза;

V – скорость автомобиля (км/час);

$t_{простоя}$ – суммарное время простоя (час).

2) Определим необходимое количество рейсов:

$$Кол.рейсов = \frac{Раб.время}{t_0} = \frac{8}{4} = 2(рейса)$$

3) Определим количество груза, которое может перевезти 1 автомобиль за день:

$$Q_1 = q * k * n = 5 * 0,7 * 2 = 7т$$

где Q_1 – количество груза, которое может перевезти 1 автомобиль за день;

q - грузоподъемность автомобиля;

k - коэффициент использования автомобиля по грузоподъемности;

n – количество рейсов.

4) Определим необходимое количество автомобилей:

$$N = \frac{Q}{Q_1} = \frac{30}{7} = 4(автомобиля)$$

где Q – необходимое количество груза;

Q_1 – количество груза, которое может перевезти 1 автомобиль за день

Задача 7

Определить уровень товарных запасов на последнее число августа и рассчитать товарооборот за III квартал исходя из следующих данных по торговому предприятию

Месяцы	ТЗ на 1-ое число месяца (руб.)	Товарооборот за месяц (руб.)
Июль	9 000	24 000
август	9 500	22 000
сентябрь	10 500	20 000
октябрь	10 000	

Решение

1) Определим уровень товарных запасов на последнее число августа, который показывает, на сколько дней бесперебойной торговли торговое предприятие обеспечено ассортиментом:

$$УТЗ = \frac{ТЗ * Д}{Р} = \frac{10500 * 31}{22000} = 14,8 \text{ дней}$$

где УТЗ – уровень товарных запасов;

ТЗ – размер товарных запасов;

Д – количество дней в периоде;

Р – объем реализации (товарооборот).

2) Показателем товарооборачиваемости является время товарного обращения - количество дней, за которые делает 1 оборот средний размер товарных запасов в исследуемом периоде. Определим средний размер товарных запасов за III квартал:

$$СТЗ = \frac{0,5 * ТЗ_1 + ТЗ_2 + \dots + 0,5 * ТЗ_n}{n - 1} = \frac{0,5 * 9000 + 9500 + 10500 + 0,5 * 10000}{4 - 1} = 9833 \text{ тыс.руб.}$$

где СТЗ – средний размер товарных запасов;

ТЗ₁, ТЗ₂, ТЗ_n – размер товарных запасов соответственно в первом и последующих месяцах;

n – количество месяцев в исследуемом периоде.

3) Определим время товарного обращения:

$$V_{об} = \frac{СТЗ * Д}{P_1 + P_2 + P_3} = \frac{9833 * 90}{24000 + 22000 + 20000} = 13,4 \text{ дней}$$

$$O = \frac{66000}{9833} = 6,7 \text{ оборота}$$

Задача 8

Согласно договорам поставки ООО «Хозтовары» в первом квартале должен получить моющих средств на сумму 3860 тыс.руб. Определить объем и удельный вес децентрализованных закупок ООО «Хозтовары», если планируемый объем товарооборота 4360 тыс.руб., запас моющих средств на начало квартала 30 тыс.руб., оптимальный запас на конец квартала 40 тыс.руб.

Решение

Предприятие ООО «Хозтовары» осуществляет закупку товаров централизованным и децентрализующим способом. Централизованные закупки являются совокупностью заключенных договоров поставок. Децентрализованные закупки – не планируемые поставки товаров на предприятие, которые оно должно самостоятельно изыскать в течение года.

1) Воспользуемся формулой балансовой увязки товарооборота, поступления товаров и размера товарного запаса для нахождения объема поставок на предприятие:

$$ТЗ_{н.кв.} + П = Т + ТЗ_{к.кв.}$$

где ТЗ н.кв. – запас моющих средств на начало квартала;

П – объем поставок;

Т – планируемый объем товарооборота;

ТЗ к.кв. – оптимальный запас на конец квартала.

$$П = Т + ТЗ_{к.кв.} - ТЗ_{н.кв.}$$

$$П = 4360 + 40 - 30 = 4370 \text{ тыс.руб.}$$

2) Определим объем децентрализованных закупок:

$$П_{\text{децентр.}} = П - П_{\text{центр.}}$$

$$П_{\text{децентр.}} = 4370 - 3860 = 510 \text{ тыс.руб.}$$

3) Определим долю децентрализованных закупок в общем объеме поставок:

$$П_{\text{ДЕЦЕНТР}} = \frac{П_{\text{ДЕЦЕНТР}}}{П} * 100\% = \frac{510}{4370} * 100\% = 11,6\%$$

Задача 9

Рассчитайте норму товарного запаса для секции парфюмерные товары ЧАО «Донецкий центральный универмаг», используя исходные данные: количество ассортиментных позиций в секции - 600 ед.; средняя цена одной ассортиментной позиции – 90 руб.; количество ассортиментных позиций вновь обновляемого ассортимента в каждой партии поставки – 150 ед.; однодневный товарооборот секции 8 тыс. руб.; периодичность поставки парфюмерно-косметических товаров 10 дней.

Решение

Норма товарного запаса методом технико-экономического расчета определяется по следующей формуле:

$$НТЗ = В_{\text{пп}} + РЗ + 0,5 ЗТП + ГЗ$$

где НТЗ – норма товарного запаса;

В_{пп} – время необходимое на прием товара;

РЗ – рабочий запас;

ЗТП – запас текущего пополнения.

1) Рабочий запас – это запас, размещенный в торговом зале, который предназначен для бесперебойного обслуживания покупателей и является количеством ассортиментных позиций, представленных на демонстрационной площади плюс товарооборот однодневный, который проходит через торговый зал в течении дня. Определим рабочий запас магазина:

$$РЗ = \frac{(R * Ц_1 + T_{\text{одн}})}{T_{\text{одн}}} = \frac{(600 * 0,09 + 8)}{8} = 7,7 \approx 8 \text{ дней}$$

где РЗ – рабочий запас;

Р – кол-во ассортиментных позиций;

Ц₁ – цена 1 ассортиментной позиции;

Т_{одн} – товарооборот однодневный.

2) Определим запас текущего пополнения, который размещен в помещении для хранения и предназначенный для ежедневного пополнения рабочего запаса:

$$ЗТП = i \frac{R}{r} = 10 \frac{600}{150} = 40 \text{ дней}$$

где ЗТП – запас текущего хранения;

i – периодичность поставки;

R- количество ассортиментных позиций в секции;

r - количество ассортиментных позиций вновь обновляемого ассортимента.

3) Определим гарантийный (страховой) запас, который предназначен для обеспечения бесперебойности продажи товаров в случае аритмичности поступления (25-30% ЗТП)

$$ГЗ = 40 * 30\% = 12 \text{ дней}$$

4) Подставим полученные данные в вышеупомянутую формулу определения нормы товарного запаса методом технико-экономического расчета:

$$НТЗ = В_{шт} + РЗ + 0,5 ЗТП + ГЗ = 8 + 0,5 * 40 + 12 = 40 \text{ дней}$$

Задача 10

Рассчитайте норму запаса текущего пополнения (ЗТП) и сумму товарного запаса секции «Фруктовоовощные консервы» супермаркета «Парус» торгового центра «Донецк Сити». Исходные данные для расчета: количество ассортиментных позиций фруктовоовощных консервов – 120ед; количество ассортиментных позиций вновь обновляемых в каждой партии поставки – 60 ед.; периодичность поступления фруктовоовощных консервов со склада ООО «Донецкбакалея» - 10 дней; однодневный товарооборот фруктовоовощных консервов – 15 тыс.руб.

Решение

1) Определим запас текущего пополнения, который размещен в помещении для хранения и предназначенный для ежедневного пополнения рабочего запаса

$$ЗТП = i \frac{R}{r} = 10 \frac{120}{60} = 20 \text{ дней}$$

где ЗТП – запас текущего хранения;

i – периодичность поставки;

R- количество ассортиментных позиций в секции;

r - количество ассортиментных позиций вновь обновляемого ассортимента.

2) Сумма товарного запаса составит:

$$\sum ГЗ = ЗТП * T_{одн} = 20 * 15 = 300 \text{ тыс.руб.}$$

Задача 11

Методом технико-экономических расчетов определить норму товарных запасов для отдельных товарных групп торгового предприятия, информационные данные которого представлены в таблице.

Таблица - Исходная информация ООО «Эффект» для расчета нормы товарного запаса

Показатели	Ед. изм.	Кондитерские изделия	Бакалейные товары	Алкогольные напитки
1. Годовой товарооборот для отдельных групп	тыс. руб.	3420	5400	6480
2. Однодневный товарооборот	тыс. руб.	9,5	14,8	17,8
3. Количество разновидностей товаров	шт.	100	120	90
4. Средняя цена разновидностей товаров	руб.	180	40	200
5. Количество разновидностей товаров в одной партии	шт.	25	30	20
6. Период завоза партии товара	дн.	6	10	10
7. Гарантийный запас	% от ЗТП	25	20	20
8. Товарный запас на момент приема и подготовки	дн.	0,3	0,4	0,2

товаров к продаже				
-------------------	--	--	--	--

Решение

Расчет нормы товарного запаса (НТЗ) методом технико-экономических расчетов осуществляется по составным элементам, в зависимости от их назначения в процессе реализации. Основной частью НТЗ является торговый запас, который состоит из двух частей:

- рабочего запаса (РЗ), который должен постоянно находиться в торговом зале;
- запаса текущего пополнения (ЗТП), предназначенного для обеспечения бесперебойной продажи товаров на период до очередного поступления товаров. ЗТП зависит от сложности ассортимента данной группы товаров, периодичности (частоты) завоза товаров, обновляемости ассортимента в каждой партии поставки. Чем меньше интервал (период) поставки, т.е. выше частота завоза, тем меньше величина ЗТП.

Гарантийный запас (ГЗ) предназначен для обеспечения бесперебойности продажи товаров в случае отклонений в процессе поступления товаров, что особенно актуально и реально при поставках товаров из удаленных источников и по внешнеэкономическим связям. Это может произойти в случаях нарушений сроков поставки, отклонений в объемах партий и структуре ассортимента, резком возрастании спроса и т.д.

Выставочный ассортиментный набор (ВАН) – это демонстрационный запас, находящийся на демонстрационной площади торгового оборудования (витринах, прилавках, горках и т.д.), который должен содержать все многообразие ассортимента товаров данной товарной группы. Запас в размере однодневного товарооборота также размещается в торговом зале, ежедневно пополняясь за счет ЗТП, расположенного в помещениях для хранения.

НТЗ в днях исчисляется по следующей формуле:

$$НТЗ = ТЗ_{\text{пл}} + РЗ + 0,5 \text{ ЗТП} + ГЗ ,$$

где $ТЗ_{\text{пл}}$ – товарный запас на момент приема и подготовки товаров к продаже (дни).

$$РЗ = \frac{(ВАН + T_{\text{одн}})}{T_{\text{одн}}} ,$$

$$ВАН = Ц * R ,$$

где $Ц$ – средняя цена одной ассортиментной разновидности (руб);

R – общее количество ассортиментных разновидностей товаров в магазине (ед).

$$\text{ЗТП} = i \frac{R}{r} ,$$

где i – средний интервал (период) между поставками (дни);

R – количество ассортиментных позиций товарной группы (ед);

r – количество разновидностей товара вновь обновляемого ассортимента в одной партии (ед).

1. Кондитерские изделия:

$ВАН = 180 * 100 = 18000$ руб.

$$РЗ = \frac{(18000 + 9500)}{9500} = 3 \text{ дн.}$$

$$\text{ЗТП} = 6 * \frac{100}{25} = 24 \text{ дн.}$$

$$ГЗ = 24 * 25\% = 6 \text{ дн.}$$

$$НТЗ = 0,3 + 3 + 0,5 * 24 + 6 = 21,3 \text{ дн.}$$

$$ТЗ_{\text{пл}} = 9,5 * 21,3 = 202 \text{ тыс.руб.}$$

2. Бакалейные товары:

$$\text{ВАН} = 40 \cdot 120 = 4800 \text{ руб.}$$

$$PЗ = \frac{(4800 + 14800)}{14800} = 1,3 \text{ дн.}$$

$$ЗТП = 10 \cdot \frac{120}{30} = 40 \text{ дн.}$$

$$ГЗ = 40 \cdot 20\% = 8 \text{ дн.}$$

$$\text{НТЗ} = 0,4 + 1,3 + 0,5 \cdot 40 + 8 = 29,7 \text{ дн.}$$

$$\text{ТЗ}_{\text{пл}} = 14,8 \cdot 29,7 = 440 \text{ тыс.руб.}$$

3. Алкогольные напитки:

$$\text{ВАН} = 200 \cdot 90 = 18 \text{ тыс.руб.}$$

$$PЗ = \frac{(18000 + 17800)}{17800} = 2 \text{ дн.}$$

$$ЗТП = 10 \cdot \frac{90}{20} = 45 \text{ дн.}$$

$$ГЗ = 45 \cdot 20\% = 9 \text{ дн.}$$

$$\text{НТЗ} = 0,2 + 2 + 0,5 \cdot 45 + 9 = 33,7 \text{ дн.}$$

$$\text{ТЗ}_{\text{пл}} = 17,8 \cdot 33,7 = 6000 \text{ тыс.руб.}$$

Расчет нормы товарного запаса тем или иным методом, как правило, выполняется на конец IV квартала планируемого года по отдельным товарным группам.

В совокупности эти нормы дадут плановую сумму товарных запасов в целом по торговому предприятию:

$$\text{ТЗ}_{\text{пл}} = \sum_{i=1}^n \text{ТЗ}_{i, \text{пл}}$$

где $\text{ТЗ}_{\text{пл}}$ — плановая сумма товарных запасов в целом по предприятию, руб.;

$\text{ТЗ}_{i, \text{пл}}$ — плановая сумма товарных запасов i -й группы, руб.;

i - наименование товарной группы;

n - количество товарных групп.

НТЗ в днях оборота в целом по предприятию рассчитывается путем деления плановой суммы товарных запасов на плановый однодневный товарооборот:

$$\text{НТЗ}_{\text{пл}} = \frac{\text{ТЗ}_{\text{пл}}}{T_{\text{одн}}}$$

где $\text{ТЗ}_{\text{пл}}$ - плановая сумма товарных запасов (руб.);

$T_{\text{одн}}$ - плановый однодневный товарооборот (руб.).

$$\text{ТЗ}_{\text{пл}} = 202 + 440 + 600 = 1242 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{НТЗ}_{\text{пл}} = \frac{1242}{9,5 + 14,8 + 17,8} = \frac{1242}{42} = 29,5 \text{ дн.}$$

Задача 12

Расчитанная сумма товарных запасов в ООО «Успех» для отдельных групп товаров представляет: рыбные товары — 28 тыс. руб.; алкогольные напитки - 44 тыс. руб.; молочные товары — 18 тыс. руб.; бакалейные товары — 36 тыс. руб. Определить плановую сумму товарных запасов (руб.) и норматив товарного запаса (дни) в целом по предприятию, если годовой товарооборот за данными группами товаров составляет 1640 тыс. руб.

Решение

Определяем плановую сумму товарных запасов в целом по торговому предприятию ООО «Успех»:

$T_{Зпл} = 28 \text{ тыс. руб.} + 44 \text{ тыс. руб.} + 36 \text{ тыс. руб.} + 18 \text{ тыс. руб.} = 126 \text{ тыс. руб.}$

Определяем среднедневной товарооборот предприятия:

$$T_{одн} = T_{год}/360 = 1640000/360 = 4555 \text{ руб.}$$

Тогда норматив товарного запаса в целом по торговому предприятию определяется:

$$N_{тз.пл.} = T_{зпл.}/T_{одн} = 126000/4555 = 27,7 \text{ дн.}$$

Метод технико-экономических расчетов имеет как преимущества, так и недостатки.

К основным преимуществам этого метода необходимо отнести:

- разработку детального ассортиментного перечня магазина и действующий контроль за его соблюдением;
- обеспечение рационального размещения товарного запаса в магазине и ритмичности снабжения товаров.

Однако на практике этот метод применяется ограниченно, так как имеет целый ряд недостатков:

- необходимость наличия детальной информации, которая может изменяться на протяжении года;
- трудоемкость расчетов и разнообразие поставщиков и партий снабжения.

Зачет - форма проверки уровня владения студентом изучаемого материала. Зачёт проводится во время зачётно-экзаменационной сессии. Результаты обучения студентов оцениваются в соответствии с балльно-рейтинговой системой. В качестве основы такой оценки используются результаты текущего контроля по дисциплине (результативность работы на практических и семинарских занятиях, итоги выполнения рефератов и домашних заданий).

Сумма баллов по всем модулям учебной дисциплины образует рейтинговую оценку по дисциплине за семестр. Оценивание дисциплины ведется в соответствии с таблицей «Распределение баллов, которые получают обучающиеся» рабочей программы дисциплины:

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов
Смысловой модуль № 1			Смысловой модуль № 2			Смысловой модуль № 3			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	100
10	10	10	10	10	20	10	10	10	

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Экзамен - при проведении экзамена экзаменатор должен иметь пакет экзаменационных материалов (программа и билеты), рецензию, рабочую программу учебной дисциплины, бланки формата А4 со штампом кафедры для ответов обучающихся. Начинается экзамен с вступительного слова преподавателя, который напоминает порядок проведения экзамена, правила поведения обучающихся на экзамене.

Билет состоит из 6 вопросов: три теоретических задания, задания на определение терминологии, задача и ситуационное задание по смысловым модулям курса.

Время, выделенное для подготовки обучающегося, должно быть достаточным для полного освещения поставленных в экзаменационном билете вопросов. Обычно – в пределах 30 минут. В аудитории, где проводится экзамен, должны находиться только те обучающиеся, которые готовятся к ответу.

В результате экзамена обучающийся может набрать 60 баллов, которые добавляются к уже набранным на протяжении семестра баллам.

Относительно распределения баллов на итоговом контроле оценки знаний, умений и навыков обучающихся по результатам выполнения заданий используется следующая шкала оценивания:

46-60 баллов выставляется в случае полного качественного выполнения всех заданий или при наличии одной или двух незначительных ошибок в вычислении, решение четкое и обоснованное, использования творческих подходов;

36-45 баллов выставляется тогда, когда обучающийся показал способность к применению изученного материала к решению задач; объяснения и обоснования полностью соответствуют требованиям программы дисциплины, но являются недостаточными; четкое оформление решения задач; решение содержит одну или две несущественные ошибки;

20-35 баллов выставляется, если обучающийся овладел навыками решения стандартных задач, умением проводить аналитические расчеты, но решение задач содержит большое количество существенных ошибок;

0-19 баллов выставляется в случае, когда ни одно из заданий не выполнено или их решение содержит очень большое количество существенных ошибок; обучающийся не показал владение теоретическими знаниями и приемами решения задач.

Опираясь на знания обучающихся, преподаватель оставляет за собой право решающего слова во время оценивания знаний.

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов		
Смысловый модуль № 1			Смысловый модуль № 2				Смысловый модуль № 3		Текущий контроль	Экзамен	Все виды учебной деятельности
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9			
3	2	5	5	5	5	5	5	5	40	60	100

Примечание. T1, T2, ... T10 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Курсовая работа

Пояснительная записка, балл	Иллюстративная часть, балл	Защита работы, балл	Максимальная сумма баллов
До 40 баллов	До 20 баллов	До 40 баллов	100

Тематика курсовых работ:

1. Анализ источников доходов в крупном торговом предприятии и резервы их роста.
2. Анализ основных источников поступления и оптимизация уровня товарных запасов в розничном торговом предприятии.
3. Анализ потребительских предпочтений и ассортиментная политика магазинов на потребительском рынке г. Донецка.
4. Анализ состояния рынка потребительских товаров в регионе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
5. Анализ структуры доходов и затрат в организации закупки товаров на региональном рынке.
6. Анализ структуры товарооборота и эффективности реализации отдельного ассортимента товаров на региональном рынке г. Донецка.
7. Анализ эффективности коммерческих операций торгового предприятия.
8. Анализ потребительского рынка и эффективности коммерческих операций по формированию ассортимента торгового предприятия.
9. Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
10. Анализ эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики на региональном потребительском рынке.

11. Исследование потребительских предпочтений и эффективности ассортиментной политики (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
12. Исследование эффективности закупки (продовольственных, непродовольственных) товаров.
13. Исследования эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики (продовольственных, непродовольственных) товаров в торговом предприятии.
14. Коммерческая деятельность торгового предприятия, пути ее совершенствования и повышения эффективности.
15. Коммерческая деятельность фирмы на потребительском рынке.
16. Коммерческие и технологические операции оптовых предприятий, пути совершенствования и повышения эффективности.
17. Коммерческие операции по оптовой продаже товаров и их эффективность
18. Коммерческие операции по формированию отдельного ассортимента (продовольственных, непродовольственных товаров) и их эффективность.
19. Маркетинговые исследования повышения эффективности коммерческой деятельности фирмы.
20. Маркетинговые исследования эффективности торговой деятельности предприятия на потребительском рынке (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
21. Маркетинговый анализ эффективности каналов распределения потребительских товаров в городе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
22. Оперативное планирование оптовых закупок (на примере торговых сетей).
23. Оптимизация товарных запасов в разных каналах движения товара (продовольственных, непродовольственных товаров).
24. Организация и эффективность закупочной работы на потребительском рынке.
25. Организация и эффективность оптовой продажи товаров (на примере оптового предприятия).
26. Организация и эффективность товароснабжения розничной торговой сети.
27. Основные составляющие уровня культуры обслуживания и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.
28. Планирование развития ассортиментной политики торгового предприятия.
29. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
30. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на региональном рынке (продовольственных, непродовольственных товаров).
31. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль за поступлением товаров.
32. Резервы роста доходов и сокращение расходов в организации движения товара.
33. Сопоставимый анализ эффективности ассортиментной политики торговых предприятий различных форм собственности.
34. Сравнительный анализ каналов распределения товаров, которые поступают из разных источников.
35. Сравнительный анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий различных форм собственности.
36. Стратегия формирования хозяйственных связей на рынке потребительских товаров (на примере отдельной группы продовольственных, непродовольственных товаров).
37. Услуги и сервис в торговом предприятии, пути развития и повышения эффективности.

38. Хозяйственные связи торговли с поставщиками, их оптимизация и использование в условиях рыночной экономики.
39. Эффективность коммерческих операций по оптимизации структуры товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия.
40. Эффективность коммерческих операций по оптовым закупкам и оптовой продаже товаров (на примере крупного оптового предприятия).

Таблица 3

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)