

Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО  
Ульяновская ГСХА

«УТВЕРЖДАЮ»

Заместитель директора по учебной  
и воспитательной работе

 Н.С. Семенова

«20»\_\_01\_\_2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
«ПЛАНИРОВАНИЕ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»  
(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки 38.03.07 «Товароведение»

Профиль подготовки «Товароведение и экспертиза товаров в таможен-  
ной деятельности»

Квалификация (степень) выпускника бакалавр  
(бакалавр, магистр, дипломированный специалист)

Форма обучения очная, заочная  
(очная, очно-заочная, и др.)

## **1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Дисциплина «Планирование в торговой деятельности» занимает важное место в профессиональной подготовке по направлению 38.01.07 «Товароведение» и профилю «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности».

Ее цель - овладение специалистами теоретическими знаниями и практическими навыками организации хозяйственного планирования на предприятиях агропромышленного комплекса.

Задачами изучения дисциплины являются усвоение студентами методик разработки стратегических (перспективных) и оперативно-тактических (годовых, квартальных, месячных) планов развития предприятия и его структурных подразделений, отражающих различные стороны операционной (производственной и коммерческой), финансовой и инвестиционной деятельности.

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО**

Дисциплина «Планирование в торговой деятельности» является дисциплиной по выбору вариативной части профессионального цикла дисциплин подготовки по направлению 38.01.07 «Товароведение» и профилю «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности». Дисциплина осваивается в 5 семестре.

Изучение дисциплины «Планирование в торговой деятельности» базируется на знаниях, полученных при освоении дисциплин: «Экономическая теория», «Экономика организации (предприятия)», «Финансы».

Дисциплина «Планирование в торговой деятельности» является предшествующей для следующих дисциплин: «Экономический анализ», «Финансовый анализ», «Управление проектами», «Инвестиции».

## **3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Процесс выполнения курсовой работы по данной дисциплине направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки:

- способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач (ОПК-4);

- умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента (ПК-7).

В результате изучения дисциплины студент должен сформировать минимально-необходимый комплекс знаний и умений:

### **Знать**

– основы правовых знаний в различных сферах деятельности;  
– понятие спроса и методы по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.

### **Уметь**

– способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности;

– анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.

#### **Владеть**

- основами правовых знаний в различных сферах деятельности;  
- методами анализа спроса, и стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.

Учебным планом предусмотрены следующие требования к уровню освоения содержания курса «Планирование в торговой деятельности»:

- изучение дисциплины в течение одного семестра;  
- в качестве итоговой аттестации – экзамен, курсовая работа.

#### **Матрица формирования компетенций по дисциплине**

№ п/п	Разделы, темы дисциплины	Количество часов (аудиторная +самостоя тельная)		Компетенции		Общее количество компетенций
		очная	заочная	ОК-4	ПК-7	
1	Предприятие как объект планирования	6	9	+	-	1
2	Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия	8	11	+	+	2
3	Планирование розничного товарооборота торгового предприятия	10	20	+	+	2
4	Планирование товарных запасов	10	16	+	+	2
5	Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия	16	21	+	+	2
6	Планирование издержек обращения	12	23	+	+	2
7	Планирование прибыли торгового предприятия	14	20	+	+	2
8	Планирование финансов торгового предприятия	9	15	+	+	2
	Контроль знаний (экзамен)	54	9	+	+	2
	Итого	144	144			

#### **4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, **144** часа, в том числе контактной работы: очная форма обучения – 63 часа, заочная форма обучения – 20 часов.

**Очная форма обучения (освоение дисциплины в 8 семестре)**

№ п/ п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоёмкость									Контроль	Формы контроля
		Аудиторная работа				Самостоятельная работа						
		Всего	Лекции	Практическое занятие	КСР	Всего	Проработка текущего материала по конспектам лекций и рекомендуемой литературе	Подготовка к практическому занятию	Выполнение письменных работ	Выполнение индивидуального задания		
1	Предприятие как объект планирования	3	1	2	-	1	0,5	0,5	-	-	-	Тестирование
2	Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия	3	1	2	-	2	1	1	-	-	-	Тестирование
3	Планирование розничного товарооборота торгового предприятия	6	2	4	-	2	1	1	-	-	-	Тестирование
4	Планирование товарных запасов	6	2	4	-	4	1	1	1	1	-	Тестирование, проверка письменных работ,

												проверка выполнения индивидуального задания
5	Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия	10	4	6	-	4	1	2	1	-	-	Тестирование, проверка письменных работ
6	Планирование издержек обращения	13	4	8	1	6	1	4	1	-	-	КСР, тестирование, проверка письменных работ
7	Планирование прибыли торгового предприятия	14	4	8	2	5	1	3	1	-	-	КСР, тестирование, проверка письменных работ

8	Планирование финансов торгового предприятия	8	2	6	-	3	1	2	-	-	-	Тестирование
	Контроль знаний (экзамен)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	54	Письменный опрос
	Итого	63	20	40	3	27	10,5	9,5	4	3	54	экзамен
		144										

#### Заочная форма обучения (освоение дисциплины в 10 семестре)

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоёмкость									Контроль	Формы контроля
		Аудиторная работа				Самостоятельная работа						
		Всего	Лекции	Практическое занятие	КСР	Всего	Проработка текущего материала по конспектам лекций и рекомендуемой литературе	Подготовка к практическому занятию	Выполнение письменных работ	Выполнение индивидуального задания		
1	Предприятие как объект планирования	1		1	-	8	2	6	-	-	-	Тестирование
2	Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия	1		1	-	10	3	6	-	1	-	Тестирование, проверка выполнения

												индивидуального задания
3	Планирование розничного товарооборота торгового предприятия	2	1	1	-	18	6	10	-	2	-	Тестирование, проверка выполнения индивидуального задания
4	Планирование товарных запасов	2	1	1	-	14	4	8	-	2	-	Тестирование, проверка выполнения индивидуального задания
5	Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия	2	1	1	-	19	6	10	1	2	-	Тестирование, проверка письменных работ, проверка

												выполнения индивидуального задания
6	Планирование издержек обращения	3	2	1	-	20	8	12	-	-	-	Тестирование
7	Планирование прибыли торгового предприятия	4	1	2	1	16	6	6	2	2	-	Тестирование, проверка письменных работ, проверка выполнения индивидуального задания
8	Планирование финансов торгового предприятия	5	2	2	1	10	4	6	-	-	-	Тестирование
	Контроль знаний (экзамен)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	Письменный опрос
	Итого	20	8	10	2	115	40	61	5	9	9	
		144										



## **Тема 1. Предприятие как объект планирования.**

Роль и место планирования в управлении предприятием. Связь планирования с другими функциями управления. Корректировка планов хозяйственной деятельности. Особенности планирования в условиях рыночной неопределенности. Этапы процесса планирования. Планирование как наука, вид деятельности и искусство. Предмета науки планирования. Методы исследования: конкретно-исторический подход, системный подход, комплексный подход, эксперимент, моделирование, методы специальных исследований. Объект и предмет планирования.

Методология и технология планирования. Стадии и функции планирования. Подходы к разработке планов: консервативный, технический и адаптивный. Требования к технологическому процессу разработки планов: координация, интеграция, непрерывность и научность плановых расчетов. Требования к персоналу, занимающемуся планированием на предприятии.

Методы планирования на торговом предприятии: нормативный, расчетно-аналитический, балансовый, экономико-математический. Факторы, определяющие выбор метода планирования.

## **Тема 2. Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия.**

Границы планирования (неопределенность рыночной среды, издержки планирования, масштабы деятельности организации). Принципы планирования (системности, участия, непрерывности, гибкости, эффективности).

Основными направлениями разработки экономической политики торгового предприятия. Виды планирования точки зрения обязательности плановых заданий: директивное и индикативное. Система планов торгового предприятия: по уровню управления (общефирменные, планы структурных подразделений, планы работы функциональных служб торговых фирм); по длительности планового периода (стратегические, среднесрочные, текущие, оперативные планы); по функционально-целевому назначению (план торговой деятельности в разрезе основных показателей, производственно-торговый план по выпуску продукции собственного производства в системе массового питания, финансовый план, коммерческий план, план социального развития предприятия, инвестиционные планы и бизнес-планы). Сущность, основные задачи, схема стратегического планирования. Общие и частные цели торгового предприятия. Виды стратегий: ограниченного роста, сокращения, комбинированная. Направления стратегического роста: интенсивный, интеграционный и диверсификационный. Текущее планирование, его назначение и особенности. Разделы и показатели текущего плана. Этапы текущего планирования. Оперативное планирование, понятие и сущность. Процесс контроля за выполнение плановых показателей. Значение системы контроля. Организация контроля реализации целевых программ и текущих планов. Уровни контроля: оперативный, текущий и стратегический. Бизнес-план торгового предприятия, его цель и основные требования к процессу разработки.

Роль показателей в планировании. Основные требования к планово-аналитическим показателям. Классификация плановых показателей по со-

держанию (количественные и качественные); по форме выражения (абсолютные и относительные).

### **Тема 3. Планирование розничного товарооборота торгового предприятия.**

Методы планирования общего объема розничного товарооборота. Опытный - статистический метод. Экономико-статистический метод, основанный на сглаживании данных о приросте товарооборота за ряд лет, предшествующих планируемому году. Экономико-математического моделирования: метод аналитического выравнивания (трендовый метод), авторегрессионная модель. Метод комплексной увязки основных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия.

Планирование товарооборота розничного торгового предприятия по кварталам и месяцам. Расчет сезонных колебаний товарооборота.

Планирование структуры товарооборота торгового предприятия. Методы планирования структуры товарооборота торгового предприятия: экономико-статистический; основанный на расчете коэффициентов эластичности; экономико-математического моделирования; поэтапный.

### **Тема 4. Планирование товарных запасов.**

Планирование товарных запасов в днях оборота и в денежном выражении. Методы планирования товарных запасов: экономико-статистический; удельных приращений; экономико-математический с использованием теории управления запасами; технико-экономических расчетов. Расчет норматива товарного запаса методом скользящей средней, на основе модифицированной модели Уилсона. Элементы товарного запаса: торговый запас, товарный запас на время для приемки и подготовки товара к продаже, гарантийный запас. Расчет норматива товарного запаса по кварталам.

Определение общей потребности в товарных ресурсах и оптимальных условий товароснабжения предприятия торговли. Порядок осуществления закупок товаров. Оптимальный размер партии поставки.

### **Тема 5. Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия.**

Значение и роль плана по труду и персоналу торгового предприятия. Содержание, цель, задачи и технология планирования потребности в персонале. Структура плана по труду и персоналу. Расчет баланса рабочего времени. Календарный, номинальный, полезный (эффективный) фонд рабочего времени. Расчет потребности в персонале. Явочная и среднесписочная численность. Цели, задачи, механизм планирование средств на оплату труда. Методы определения планового фонда оплаты труда: прямого счета; нормативный; экономико-статистический метод и метод экономико-математического моделирования.

### **Тема 6. Планирование издержек обращения.**

Этапы процесса планирования издержек обращения: предплановый анализ издержек; расчет максимально возможной суммы издержек для обеспечения безубыточной работы предприятия; выработка основных направлений обеспечения режима экономии издержек обращения; расчет плана издержек

обращения по общему объему и в разрезе отдельных статей. Основные направления по обеспечению на предприятии режима экономии. Деление издержек на постоянные и переменные. Планирование постоянных издержек. Планирование переменных издержек.

Планирование издержек обращения по основным статьям: транспортные расходы, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды, расходы на аренду, амортизацию основных средств и их ремонт. Увязка плана издержек обращения с суммой валового дохода и чистой прибылью. Метод СВР. Имитационная модель многовариантных плановых расчетов издержек обращения предприятия.

### **Тема 7. Планирование прибыли торгового предприятия.**

Методы планирования прибыли торгового предприятия. Метод прямого счета: расчет плановой суммы валового дохода от реализации товаров; определение товарооборота по себестоимости за год, квартал или месяц; расчет однодневного товарооборота по себестоимости; нахождение норматива товарных запасов по себестоимости; определение размера кредита; расчет процентов, уплачиваемых торговым предприятием за пользование займом; нахождение плановой суммы чистой прибыли торгового предприятия. Нормативный метод: расчет плановой суммы чистой прибыли торгового предприятия через нормативный уровень рентабельности и норму чистой прибыли на собственный капитал. Метод целевого планирования.

Планирование основных элементов расчета плановой суммы капитализируемой прибыли. Состав основных элементов расчета плановой суммы капитализируемой прибыли. Расчет сумм прибыли, направляемой на прирост производственных основных фондов и на прирост норматива собственных оборотных средств.

Планирование основных элементов расчета плановой суммы потребляемой прибыли. Состав основных элементов расчета плановой суммы потребляемой прибыли. Дивидендная политика предприятия. Бюджеты внутренней социальной и внешней социальной программ. Определение суммы чистой прибыли, которая необходима предприятию для реализации целей по развитию в планируемом году и суммы валовой прибыли, необходимой предприятию для удовлетворения собственных потребностей и выполнения обязательств перед бюджетом по уплате налога на прибыль.

### **Тема 8. Планирование финансов торгового предприятия.**

Основные задачи планирования финансов. Источники капитальных вложений.

Расчет потребности в собственных оборотных средствах. Определение общей потребности в собственных оборотных средствах. Нахождение величины собственных оборотных средств в товарных запасах. Расчет потребности в денежных средствах в виде остатков в кассе предприятия на планируемый период. Определение суммы прироста собственных оборотных средств на планируемый период.

Определение плановой кредиторской задолженности.

Финансовый план торгового предприятия. Проверка правильности его

составления. Шахматный баланс доходов и расходов торгового предприятия.

Планирование потока денежных средств. Корректировка поступления денежных средств с учетом влияния изменения суммы дебиторской задолженности. Определение денежных выплат за покупку товаров; по текущим расходам торгового предприятия; по налогу на прибыль за отчетный период. Методы определения величины чистого денежного потока: прямой метод и косвенный. Потоки средств от инвестиционной и финансовой деятельности.

## 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

№ п/п	Наименование темы	Интерактивные лекции, час.	Виды активных и интерактивных практических занятий, час		
			Деловая игра	Операционная игра	Решение ситуационных задач
1	Предприятие как объект планирования	-	-	-	-
2	Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия	2	-	-	
3	Планирование розничного товарооборота торгового предприятия	-	4	-	1
4	Планирование товарных запасов	-	-	-	1
5	Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия	-	-	-	-
6	Планирование издержек обращения	2	-	-	1
7	Планирование прибыли торгового предприятия	2	-	4	1
8	Планирование финансов торгового предприятия	-	-	-	-
	Контроль знаний (экзамен)	-	-	-	-
	Итого	6	4	4	4
		18			

\*- отмечены занятия для очно-заочной формы обучения

Реализация компетентностного подхода предусматривает использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий.

Активные формы проведения учебных занятий предполагают взаимодействие студентов и преподавателя, студенты здесь не пассивные слушатели, а активные участники учебного занятия. Интерактивные методы можно рассматривать как наиболее современную форму активных методов. В отличие от активных методов, интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности студентов в процессе обучения. Место преподавателя на интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности студентов на достижение целей занятия.

Подготовка специалистов по направлению «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности» осуществляется с применением пассивных, активных и интерактивных методов обучения.

Интерактивные формы проведения занятий:

- пробуждают у обучающихся интерес;
- поощряют активное участие каждого в учебном процессе;
- обращаются к чувствам каждого обучающегося;
- способствуют эффективному усвоению учебного материала;
- оказывают многоплановое воздействие на обучающихся;
- осуществляют обратную связь (ответная реакция аудитории);
- формируют у обучающихся мнения и отношения;
- формируют жизненные навыки;
- способствуют изменению поведения.

Программой предусмотрено применение следующих интерактивных методов обучения студентов.

1. Интерактивная лекция предусматривает презентацию со стороны преподавателя и последующего ее обсуждения между преподавателями студентами, а также между студентами. Сценарий интерактивной лекции определяется ее видом.

В зависимости от темы занятия в программе предусмотрены следующие виды интерактивных лекций:

- проблемная лекция;
- лекция-консультация;
- лекции «пресс-конференция»;
- лекция вдвоем;
- лекция-беседа;
- лекция с запланированными ошибками (лекция-провокация);
- лекция-исследование;
- лекция-визуализация.

2. Деловая игра - средство моделирования разнообразных условий профессиональной деятельности и поиска новых способов ее выполнения.

Этапы проведения деловой игры:

- ведение в игру;
- формирование групп;
- информационная фаза;
- формирование мнения и планирование стратегии;
- взаимодействие между группами;
- подготовка пленума (сбор, обработка и оценивание позиций участников по проблеме внутри группы);
- проведение пленума (обсуждение групповых результатов решения проблемы);
- оценивание результатов игры.

3. Операционная игра предполагает моделирование некоторого очень сложного и изменчивого процессов анализа и принятия решений с помощью игры, проводимой по определенным образом закодированным правилам. В

ней принимают участие преподаватель, студенты и воображаемые участники, решения которых определяются путем соответствующих вычислений. В ходе проведения операционной игры отрабатывается выполнение конкретной специфической операции, моделируется соответствующий рабочий процесс в условиях, имитирующие реальные условия.

5. Решение ситуационных задач (ситуационных упражнений) на основе моделирования различных конкретных экономических ситуаций деятельности экономических агентов. Целями применения ситуационных упражнений являются усвоение знаний и приобретение профессиональных навыков и умений на основе деятельности в условиях, приближенных к реальной практике.

Процедуры аналитической деятельности:

- постановка задачи;
- определение условий и ограничений;
- выбор метода решения;
- определение алгоритма решения;
- производство расчетов;
- представление результата решения задачи в виде количественных показателей, графиков, формул, графически изображенных структур;
- сформулировать выводы;
- разработать практические мероприятия.

## **6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **7.1. Вопросы к экзамену**

1. Роль и место планирования в управлении предприятием
2. Методы исследования планирования как науки
3. Методология и технология планирования
4. Методы планирования на торговом предприятии
5. Границы и принципы планирования
6. Система планов торгового предприятия
7. Сущность стратегического планирования
8. Этапы стратегического планирования
9. Роль показателей в планировании
10. Методы планирования общего объема розничного товарооборота
11. Планирование товарооборота розничного торгового предприятия по кварталам и месяцам
12. Планирование структуры товарооборота торгового предприятия
13. Методы планирования товарных запасов
14. Определение общей потребности в товарных ресурсах и оптимальных условий товароснабжения предприятия торговли

15. Содержание, задачи и технология планирования потребности в персонале
16. Структура плана по труду и персоналу. Расчет баланса рабочего времени
17. Расчет потребности в персонале
18. Планирование фонда оплаты труда
19. Этапы процесса планирования издержек обращения
20. Планирование издержек обращения по основным статьям
21. Методы планирования прибыли торгового предприятия
22. Планирование основных элементов расчета плановой суммы капитализируемой прибыли
23. Планирование основных элементов расчета плановой суммы потребляемой прибыли
24. Основные задачи планирования финансов
25. Расчет потребности в собственных оборотных средствах
26. Определение плановой кредиторской задолженности
27. Финансовый план торгового предприятия
28. Планирование потока денежных средств

## 7.2. Примеры тестовых заданий

### Тема 1. Предприятие как объект планирования.

1. Планирование является ключевым элементом....
  - 1) контроля деятельности предприятия;
  - 2) прогнозирования будущего состояния предприятия;
  - 3) управления развитием на всех уровнях социально-экономических систем;
  - 4) адаптации предприятия в рыночных условиях.
  
2. Конечным результатом планирования на предприятии являются:
  - 1) планы, программы и проекты;
  - 2) ожидаемый экономический эффект, определяющий в общем виде степень достижения заданных плановых показателей, социально-экономических целей;
  - 3) прогнозы развития предприятия;
  - 4) различные подсистемы планов, содержащие показатели по маркетингу, закупкам, труду, финансам, продажам и другим функциям предприятия.
  
3. Установите соответствие между понятием и его содержанием:
 

<ol style="list-style-type: none"> <li>1) методика планирования;</li> <li>2) технология планирования;</li> <li>3) методология планирования.</li> </ol>	<p>А) состав применяемых методов, способов, приемов обоснования конкретных плановых показателей, содержание, форма и порядок разработки плана;</p> <p>Б) совокупность теоретических</p>
--	---

выводов, закономерностей, научных принципов, экономических положений, методов разработки планов;

В) общепризнанный порядок, установленные сроки, содержание, последовательность составления разделов плана.

4. Что включает в себя процесс планирования?

- 1) процесс разработки планов и их выполнение;
- 2) расчет плановых показателей и их согласование;
- 3) контроль выполнения планов.

5. С чего начинается процесс разработки планов?

- 1) с разработки базовой и функциональной стратегии развития предприятия;
- 2) с определения качественных параметров среды функционирования предприятия;
- 3) с определения целей и возможных направлений развития предприятия;
- 4) с анализа результатов выполнения планов за предшествующий период.

6. Основная задача планирования:

- 1) разработать программу развития предприятия;
- 2) обеспечить согласованное осуществление производственной, социальной и других функций предприятия;
- 3) разработать программу действий для получения максимально возможной прибыли.

## **Тема 2. Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия.**

1. Горизонтом планирования называется:

- 1) время от появления идеи до ее внедрения;
- 2) продолжительность воздействия принимаемых решений на организацию;
- 3) период, в течение которого можно прогнозировать устойчивое развитие предприятия;
- 4) временной отрезок, на который рассчитано выполнение планового задания.

2. Разработка планов, показатели которых имеют преимущественно рекомендательный характер, характерна для планирования:

- 1) индикативного;
- 2) директивно-централизованного;



- 3) нормативного;
- 4) рыночного.

3. Какие цели планирования являются целями высшего уровня?

- 1) тактические;
- 2) стратегические;
- 3) оперативные.

4. Для какого планирования характерны: выбор средств решения задач, поставленных вышестоящим руководством, краткосрочный характер плановых заданий?

- 1) стратегического;
- 2) тактического;
- 3) оперативного;
- 4) текущего.

5. Принцип планирования – это:

- 1) основополагающее правило, на основе которого осуществляется процесс планирования;
- 2) одна из основных функций управления, в ходе реализации которой проводятся научные исследования по предвидению состояния объекта;
- 3) способ разработки плана или его раздела.

6. Укажите принцип планирования, предполагающий разработку общего плана развития предприятия и связанных с ним планов развития подразделений, отраслей:

- 1) принцип единства;
- 2) принцип обеспечения пропорциональности и сбалансированности;
- 3) принцип эффективности;
- 4) принцип непрерывности.

7. Принцип точности планов предполагает, что...

- 1) планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой это позволяют внешние и внутренние условия деятельности предприятия;
- 2) наиболее точными должны быть перспективные планы;
- 3) одинаково высокой точностью должны характеризоваться перспективные, текущие, оперативные планы;
- 4) в планах должны быть предусмотрены изменения, которые могут произойти во внутренней среде предприятия.

8. Принцип участия предполагает, что...

- 1) участниками плановой деятельности становятся все специалисты предприятия и руководители низшего звена;
- 2) предприятие становится участником реализации государственных

программ, что учитывается в планировании его деятельности;

3) предприятие становится участником реализации совместных проектов с другими организациями;

4) участником плановой деятельности становится собственник предприятия.

9. Принцип эффективности планирования требует разработки такого варианта плана, который:

1) при существующих ограничениях ресурсов обеспечивает получение наибольшего эффекта;

2) основан на глубоком анализе экономических процессов и постановке реальных задач устойчивого и эффективного развития производства;

3) базируется на новейших достижениях науки, передового опыта, инновационных процессах;

4) обеспечивает рентабельность производства на предприятии.

10. Показатель в планировании является:

1) формой выражения конкретного задания, содержащегося в управленческом решении;

2) мерой напряженности планов;

2. В зависимости от положенных в основу измерителей показатели подразделяются на:

1) экономические и технико-производственные;

2) абсолютные и относительные;

3) качественные и количественные;

4) натуральные и стоимостные.

11. В зависимости от характера оценки производственных процессов показатели могут быть:

1) утверждаемые и расчетные;

2) частные и обобщающие;

3) качественные и количественные;

4) натуральные и стоимостные.

12. Показатели уровня и динамики производительности труда, себестоимости продукции, рентабельности относятся к группе:

1) частных;

2) обобщающих;

3) стоимостных;

4) количественных.

13. Показатели издержек производства и обращения, капиталоотдачи относятся к группе:

1) качественных;

2) количественных;

- 3) технико-производственных;
- 4) условно-натуральных.

14. Под плановыми расчетами понимают:

- 1) увязку плановых показателей с поставленной стратегической целью;
- 2) обеспечение слаженной работы всех звеньев предприятия;
- 3) средство реализации основных принципов деятельности предприятия;
- 4) метод регулирования пропорций производства.

15. Установите логическую последовательность плановых расчетов:

- 1) капитальные вложения и внедрение достижений науки и техники;
- 2) производство;
- 3) финансовые результаты производства – затраты и прибыль;
- 4) использование чистой прибыли.

16. Критериями выбора стратегии развития торгового предприятия являются:

- 1) приемлемость риска стратегии;
- 2) достижение целей предприятия;
- 3) соответствие уже реализуемым стратегиям;
- 4) все перечисленные.

### **Тема 3. Планирование розничного товарооборота торгового предприятия.**

1. Установите последовательность процесса планирования сбыта продукции:

- 1) определение объема продаж в натуральных единицах в разрезе основных видов продукции;
- 2) определение денежных поступлений от продаж;
- 3) установление плановых цен реализации;
- 4) сбор информации о положении на рынке.

2. Какой из перечисленных ниже методов планирования будущих продаж основан на учете колебаний объема продаж продукции во времени?

- 1) анализ рядов динамики;
- 2) абстрактно-логический;
- 3) аналитический;
- 4) эвристический.

3. С помощью эконометрических моделей определяется корреляция размера продаж от изменений:

- 1) внутренней среды предприятия;
- 2) отраслевых показателей;
- 3) внешней среды предприятия, в том числе макроэкономических переменных, а также отраслевых показателей.

4. Какой из перечисленных факторов учитывается при планировании объема продаж?

- 1) сезонности;
- 2) непрерывности;
- 3) устойчивости;
- 4) пропорциональности.

5. К внутренней среде торгового предприятия не относятся

- 1) денежные средства
- 2) средства производства
- 3) товарная политика, сложившаяся в отрасли
- 4) персонал предприятия

6. Увеличение объема товарной продукции торгового предприятия свидетельствует об

- 1) увеличении рентабельности
- 2) увеличении фондоемкости
- 3) снижении фондоотдачи
- 4) снижении фондоемкости

7. Понятие «товарная номенклатура» представляет собой

- 1) наименование конкретного вида продукции и услуг
- 2) совокупность продукции, работ, услуг
- 3) объем производства продукции на предприятии
- 4) систематизированный перечень товаров с классификацией и разделением на группы и подгруппы

8. Стоимость реализованной в календарном периоде продукции представляет собой понятие - объем

- 1) товарной продукции
- 2) валовой продукции
- 3) чистой продукции
- 4) продаж

9. В объем товарной продукции торгового предприятия не включается

- 1) стоимость полуфабрикатов
- 2) стоимость незавершенного производства
- 3) готовая продукция

10. Оптовая цена предприятия включает

- 1) полную себестоимость единицы продукции и прибыль
- 2) себестоимость, амортизацию и прибыль
- 3) материальные затраты, амортизацию, заработную плату с начислениями
- 4) оплату труда, амортизацию и прибыль

11. Стратегия ценообразования, обычно применяемая при продаже «товаров-новинок» называется стратегией

- 1) конкурентный цен
- 2) ценового лидерства
- 3) «психологических» цен
- 4) «снятия сливою

12. В оптовую цену товара, реализуемого через оптовых посредников, не включается

- 1) торговая наценка
- 2) налог на добавленную стоимость
- 3) оптовая цена предприятия
- 4) снабженческо-сбытовая надбавка

13. При помощи какого показателя можно оценить долю расходов в товарообороте:

- 1) темп изменения уровня расходов
- 2) размер изменения уровня расходов
- 3) относительный уровень расходов?

14. Влияет ли изменение объема товарооборота на расходы:

- 1) да, влияет
- 2) нет, не влияет
- 3) на одну группу расходов влияет, на другую нет?

15. Препятствиями на пути товаров-заменителей могут быть:

- 1) создание новых каналов распределения;
- 2) дифференциация продуктов и услуг;
- 3) политика государства;
- 4) проведение ценовой конкуренции, рекламные атаки на потребителей.

16. Основными критериями при оценке вариантов плановых решений по маркетингу являются:

- 1) динамика объема продаж;
- 2) степень стабильности выпуска продукции;
- 3) норма или масса прибыли;
- 4) все перечисленные.

#### **Тема 4. Планирование товарных запасов.**

1. Изменение остатков готовой продукции на складах торгового предприятия участвует в расчете объема \_\_\_\_\_ продукции

- 1) товарной
- 2) чистой
- 3) валовой
- 4) реализованной

2. Существует ли различие между понятиями «товарные запасы», «товарное предложение» и «товарные ресурсы»:

- 1) да, существует;
- 2) нет, не существует;
- 3) в зависимости от контекста?

3. При планировании в каких единицах не может измеряться величина товарных запасов:

- 1) в стоимостных;
- 2) в процентах;
- 3) в натуральных?

4. Как называется та часть товарных запасов, которая предназначена для обеспечения текущих нужд торговли:

- 1) товарные запасы специального назначения;
- 2) представительный ассортиментный набор;
- 3) товарные запасы текущего хранения?

5. К каким последствиям приведет уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения:

- 1) позволит осуществлять больший объем товарооборота при меньших размерах товарных запасов;
- 2) позволит поддерживать постоянным соотношение между величиной товарооборота и товарных запасов;
- 3) позволит осуществлять больший объем товарооборота при большей величине товарных запасов?

6. При планировании как влияет звенность товародвижения на плановую величину товарных запасов:

- 1) изменяет их структуру;
- 2) делает большей их величину;
- 3) не влияет никак?

### **Тема 5. Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия.**

1. Как рассчитать среднегодовую численность работников, исходя из трудоемкости работ?

- 1) сумма числа работников на начало и на конец года, деленная на 2;
- 2) делением плановых затрат труда (чел.-дн.) за год на 365;
- 3) делением плановых затрат труда (чел.-ч.) за год на установленный годовой фонд рабочего времени одного работника (ч).

2. Укажите метод, наиболее приемлемый для расчета поановой численности работников:

- 1) по трудоемкости работ;
- 2) по нормам обслуживания;
- 3) по рабочим местам.

3. Теория мотивации, основанная на соотношении человеком полученного вознаграждения и затраченный усилий, называется

- 1) содержательная
- 2) теории справедливости
- 3) теории ожидания
- 4) процессуальная

4. В чем отличие сдельной оплаты труда от различных бестарифных систем оплаты в торговле:

- 1) сдельная оплата предусматривает (в отличие от бестарифных систем) применение сдельных расценок
- 2) бестарифные системы (в отличие от сдельной оплаты) более тесно увязаны с объемами получаемой прибыли
- 3) при бестарифных системах (в отличие от сдельной оплаты) не применяется премирование?

5. Какова цель применение премиальных систем в торговле:

- 1) установить (через применение премий) зависимость между конечными результатами хозяйственной деятельности и размерами индивидуальных заработков
- 2) увеличить размеры заработной платы
- 3) стимулировать расширение ассортимента?

6. При анализе движения рабочей силы используют:

- 1) производительность труда
- 2) среднегодовую численность работников за отчетный период
- 3) коэффициент текучести
- 4) трудоемкость

7. Производительность труда на торговом предприятии отражает эффективность использования

- 1) живого труда при производстве продукции
- 2) экономического потенциала предприятия
- 3) основного и оборотного капитала
- 4) производственной мощности предприятия

8. К основным методам измерения производительности труда не относятся \_\_\_\_\_ метод

- 1) балансовый
- 2) трудовой
- 3) натуральный
- 4) стоимостной

## **Тема 6. Планирование издержек обращения.**

1. Выберите требование, которое учитывают при планировании издержек:

- 1) процент прироста издержек должен быть меньше процента прироста объема деятельности;
- 2) процент прироста издержек должен соответствовать проценту прироста объема деятельности;
- 3) процент прироста издержек должен быть не меньше процента прироста объема деятельности.

2. Установите последовательность этапов работы по планированию издержек торгового предприятия:

- 1) обоснование состава затрат, включаемых в себестоимость продукции;
- 2) экономический анализ динамики прошлого;
- 3) составление сметы затрат и расчет себестоимости продукции;
- 4) расчет издержек по статьям;
- 5) обоснование издержек по видам продукции, подразделениям и срокам;
- 6) мониторинг и корректировка планов.

3. Какой метод планирования издержек позволяет увязать отдельные разделы плана деятельности предприятия между собой и согласовать их с планами подразделений?

- 1) нормативный;
- 2) сметный;
- 3) метод калькуляций.

4. Как определяется плановая себестоимость реализуемой продукции по каждому ее виду?

- 1) путем умножения плановой себестоимости единицы продукции на количество этой продукции по плану продаж;
- 2) путем умножения плановой себестоимости единицы продукции на объем товарного выпуска этой продукции;
- 3) как разность между планируемой выручкой от продаж и необходимой прибылью.

5. Термин "издержки" является синонимом понятия...

- 1) затраты
- 2) себестоимость
- 3) расходы
- 4) стоимость

6. При планировании расходы на организацию производства и управление в себестоимости продукции - это:



- 1) косвенные расходы
- 2) прямые расходы
- 3) переменные расходы
- 4) затраты по обслуживанию оборудования

7. По степени зависимости от изменения объема реализации затраты делятся на:

- 1) переменные и постоянные
- 2) прямые и косвенные
- 3) основные и накладные
- 4) прямые и накладные

8. При системе "директ-костинг" себестоимость продукции планируется в отношении \_\_\_\_\_ затрат

- 1) цеховых
- 2) внепроизводственных
- 3) переменных
- 4) постоянных

9. Процентное соотношение различных калькуляционных статей в плановой себестоимости товара определяет

- 1) структуру себестоимости
- 2) метод исчисления себестоимости
- 3) полную себестоимость
- 4) величину издержек

10. Какие расходы из перечисленных ниже при планировании не включаются в издержки обращения:

- 1) транспортные расходы
- 2) расходы по предпродажной подготовке товаров
- 3) расходы по оказанию материальной помощи?

11. Какой фактор позволяет предприятию сохранить издержки обращения на низком уровне, не доступном потенциальным конкурентам?

- 1) экономия на масштабе и опыте производства;
- 2) дифференциация продуктов и услуг;
- 3) издержки переориентации;
- 4) появление товаров-подделок.

### **Тема 7. Планирование прибыли торгового предприятия.**

1. При планировании прибыли методом маржинального дохода она определяется как...

- 1) маржинальный доход (–) постоянные затраты;
- 2) маржинальный доход (–) переменные затраты;
- 3) выручка (–) маржинальный доход.

2. Какие индексы инфляции учитываются при планировании прибыли факторным методом?

- 1) изменения цен реализации на продукцию предприятия;
- 2) изменения покупных цен на ресурсы, необходимые предприятию;
- 3) изменения цен на товары первой необходимости.

3. Какие факторы необходимо учитывать при планировании прибыли?

- 1) изменение цен на продукцию предприятия;
- 2) изменение уровня оплаты труда в связи с инфляцией;
- 3) изменение цен на товары первой необходимости.

4. Анализ точки безубыточности проводится с целью

- 1) определение минимального объема продажи товара
- 2) планирование закупок товара
- 3) определение эффективности использования ресурсного потенциала

торгового предприятия

- 4) определение ассортимента реализуемой продукции

5. В жизненном цикле товара высокий уровень прибыли достигается на стадии

- 1) разработки и продвижения товара на рынок
- 2) внедрения
- 3) спада
- 4) роста

6. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения плановой прибыли через

- 1) изменение объема средств и предметов труда
- 2) ускорение оборачиваемости оборотный средств
- 3) снижение трудоемкости и материалоемкости продукции
- 4) повышение квалификации персонала

7. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, называется

- 1) чистая прибыль
- 2) налогооблагаемая прибыль
- 3) сальдо внереализационный доходов
- 4) балансовая прибыль

8. Бесприбыльный плановый оборот представляет собой

1) определенный объем реализации товара, при котором величина прибыли равна нулю

2) такую сумму переменных затрат, при которой прибыль предприятия равна нулю

- 3) объем продаж, обеспечивающий фирме максимальную прибыль

4) такую сумму постоянных затрат, при которой прибыль предприятия равна нулю

9. Падение спроса на продукцию предприятия отражает показатель рентабельности

- 1) продукции
- 2) собственного капитала
- 3) основной деятельности
- 4) продаж

10. Снижение плановой прибыли торгового предприятия является следствием

- 1) роста оборачиваемости активов
- 2) сокращения персонала
- 3) роста издержек обращения
- 4) снижения издержек обращения

11. Издержки и прибыль торговых организаций включаются в

- 1) розничную цену
- 2) оптовую цену изготовителя
- 3) закупочную цену
- 4) цену промышленности

12. Какой способ определения выручки от реализации продукции используется при планировании прибыли?

- 1) по отгрузке (метод начислений);
- 2) по оплате (кассовый метод).

### **Тема 8. Планирование финансов торгового предприятия.**

1. Укажите объекты финансового планирования на торговом предприятии:

- 1) денежные фонды и их конкретное воплощение в активах предприятия;
- 2) финансовые ресурсы торгового предприятия;
- 3) финансовая стратегия и политика торгового предприятия;
- 4) финансовые результаты деятельности торгового предприятия.

2. Укажите цель финансового планирования на торговом предприятии:

- 1) определение границ затрат, желаемых доходов, возможностей развития производства;
- 2) обеспечение производственного процесса соответствующими по объему и структуре финансовыми и денежными ресурсами;
- 3) определение будущих действий по организации финансовых ресурсов.

3. Как определяется плановая выручка от реализации продукции мето-

дом прямого счета?

1) умножением планового количества реализуемой продукции на прогнозируемую цену реализации единицы продукции;

2) суммированием полной себестоимости произведенной продукции и плановой прибыли;

3) умножением стоимости произведенной продукции на уровень товарности продукции;

4) умножением планового количества реализуемой продукции на цену предложения единицы продукции.

5. Укажите основное правило составления плана доходов и расходов:

1) сумма доходов должна соответствовать сумме расходов;

2) каждая статья доходов имеет целевое назначение, и каждый вид расходов имеет свой источник покрытия;

3) расходы предприятия должны покрываться собственными финансовыми ресурсами.

6. Процесс планирования финансового обеспечения текущей деятельности торгового предприятия включает планирование:

1) вложений в оборотные активы и источников их покрытия на конец года и каждого квартала;

2) кредиторской задолженности;

3) источников финансового обеспечения прироста оборотных средств;

4) всего перечисленного.

7. Изменение имеющейся или исполнение новой ценовой стратегии, новых методов установления цены товара и системы скидок относится к \_\_\_\_\_ инновациям

1) технологическим

2) управленческим

3) маркетинговым

4) продуктовым

8. Стратегия ценообразования, учитывающая зависимость цены на товар от возможностей покупателя при заключении индивидуальных сделок, называется стратегией

1) эластичный цен

2) дифференцированный цен

3) ценового лидерства

4) нестабильный цен

9. При планировании в составе внереализационных доходов учитывают:

1) стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов

2) поступления, связанные с предоставлением за плату во временное

пользование активов организации

3) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

10. Капитал – это финансовые ресурсы, направленные:

1) на развитие торгово-технологического процесса

2) потребление

3) пополнение оборотных средств

11. Увеличение коэффициента ликвидности свидетельствует:

1) о повышении оборачиваемости оборотных средств

2) о повышении уровня самофинансирования

3) об увеличении кредитоспособности

12. Увеличение коэффициента автономии свидетельствует:

1) об эффективном использовании финансовых ресурсов

2) об увеличении степени финансового риска

3) о снижении финансового риска

13. Какой способ определения выручки от реализации продукции используется в процессе планирования денежных потоков?

1) по отгрузке (метод начислений);

2) по оплате (кассовый метод).

## **ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ КУРСОВЫХ РАБОТ**

1. Планирование развития потенциала предприятия.

2. Планирование потребности производственных ресурсов.

3. Планирование и финансирование капитальных вложений.

4. Разработка бизнес-плана инновационного проекта,

5. Планирование инвестиций и их экономическая оценка.

6. Планирование объема продаж и разработка плана сбыта.

7. Планирование производственной программы предприятия и ее оптимизация.

8. Планирование материально-технического обеспечения производства.

9. Планирование труда и потребности персонала предприятия.

10. Планирование средств на оплату труда.

11. Планирование снижения издержек производства и себестоимости продукции.

12. Планирование цен и организация ценообразования на предприятии.

13. Планирование прибыли на предприятии и рентабельности производства.

14. Разработка финансового плана предприятия.

15. Планирование потребности оборотных средств и повышение эффективности их использования.

16. Планирование потребности основных производственных фондов и повышение уровня их использования.

17. Планирование качества и повышение конкурентоспособности продукции.

18. Планирование социального развития коллектива.

19. Планирование охраны природы и рационального использования природных ресурсов.

20. Оперативно-производственное планирование на предприятии.

21. Организация внутривозвратного планирования.

22. Применение компьютерной техники в плановой деятельности.

23. Планирование повышения эффективности производства.

## **7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

1. Ермаков Г.П. Планирование на предприятии. Конспект лекций. – Димитровград: Технологический институт – филиал ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина», 2016. – 91 с. – Режим доступа: <http://www.moodle.tiugsha.ru>

## **9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### *а) основная литература:*

Планирование на предприятии [Электронный ресурс]: Учебник / В.В. Янковская. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 425 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=367874>

Планирование на предприятии [Электронный ресурс]: Учебник / М.И. Бухалков. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 411 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=426964>

### *б) дополнительная литература:*

Экономика торговли: Учебное пособие / Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 232 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=400981>

Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества [Электронный ресурс] : Учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2013. - 656 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415065>

Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=398696>

Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учеб. пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. –

Минск: Высшая школа, 2014. – 255 с. Режим доступа:  
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=509252>

***в) программное обеспечение и информационные справочные системы:***

ИПС «Кодекс». Для решения практических задач и подготовки домашнего задания используется программа MS Excel.

***г) периодические издания***

- Российский экономический журнал;
- Российская газета;
- Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

***д) интернет-ресурсы***

1. <http://elibrary.ru> - научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
2. <http://biblioclub.ru/> - «университетская библиотека online»
1. [www.biznes-planu.ru](http://www.biznes-planu.ru) - портал о бизнес-планировании
2. [www.probr.ru](http://www.probr.ru) - сайт «Бизнес-план для практиков»
3. [www.projects.innovbusiness.ru](http://www.projects.innovbusiness.ru) - портал информационной поддержки инновационных проектов
4. [www.allmedia.ru](http://www.allmedia.ru) - Российский деловой портал информационной поддержки предпринимательства
5. [www.businessproekt.ru](http://www.businessproekt.ru) - Интерактивный портал поддержки бизнес-планирования для малых предприятий
6. [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) – сайт «Корпоративный менеджмент»
7. [www.finman.ru](http://www.finman.ru) – сайт «Финансовый менеджмент»
8. [www.gaap.ru](http://www.gaap.ru) - Теория и практика финансового и управленческого учета
9. [www.businesskompas.ru](http://www.businesskompas.ru) - портал «Бизнес-компас». Организация бизнеса, своего дела, бизнес с нуля

## **10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для проведения лекционных и практических занятий предназначена аудитория №1 учебного корпуса: г. Димитровград, ул. Куйбышева, 310. Площадь аудитории №1 «Кабинет экономической теории и экономики предприятий (организаций)» составляет 91,27 м<sup>2</sup>. Кабинет включает следующее техническое оснащение:

- Проектор BenQ MX 813 ST – 1 шт.;
- экран – 1 шт.;
- Системный блок «Формоза» – 1 шт.;
- Монитор «Самсунг» 19” S 19A10N – 1 шт.;
- Колонки SVEN SPS-611S – 1 шт.;
- Интерактивная доска SCREEN MEDIA I-82SA – 1 шт.;

- стенд размером 1\*2 м по планированию на предприятии.

## **11. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Методические указания студентам очной формы обучения представлены в виде:

- методических рекомендаций при работе над конспектом лекций во время проведения лекции;
- методических рекомендаций по самостоятельной работе над изучаемым материалом и при подготовке к семинарским занятиям;
- групповая консультация;
- методических рекомендаций по изучению рекомендованной литературы.

### **Методические рекомендации при работе над конспектом лекций во время проведения лекции**

В ходе лекционных занятий вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

В ходе подготовки к практическим занятиям изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Обучающийся может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых работ или проектов и выпускной квалификационной работы.

### **Методические рекомендации обучающимся по самостоятельной работе над изучаемым материалом и при подготовке к практическим занятиям**

Важной составной частью учебного процесса в вузе являются практи-



ческие занятия. Практические занятия помогают обучающимся глубже усвоить учебный материал, приобрести навыки творческой работы над документами и первоисточниками.

Планы практических занятий, их тематика, рекомендуемая литература, цель и задачи ее изучения сообщаются преподавателем на вводных занятиях или в методических указаниях по данной дисциплине. Прежде чем приступить к изучению темы, необходимо прокомментировать основные вопросы плана занятия. Такой подход преподавателя помогает обучающимся быстро находить нужный материал к каждому из вопросов, не задерживаясь на второстепенном.

Начиная подготовку к практическому занятию, необходимо, прежде всего, указать обучающимся страницы в конспекте лекций, разделы учебников и учебных пособий, чтобы они получили общее представление о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем следует рекомендовать им поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам.

Подготовка к практическому занятию включает 2 этапа: 1й – организационный; 2й - закрепление и углубление теоретических знаний.

**На первом этапе** студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор рекомендованной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

**Второй этап** включает непосредственную подготовку обучающегося к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы обучающийся должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале занятия обучающиеся под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные положения публичного выступления. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для различного рода ораторской деятельности.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы обучающихся. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора.

Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у обучающегося, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

Важно развивать у обучающихся умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал. Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования у обучающихся. Преподаватель может рекомендовать обучающимся следующие основные формы записи: план (простой и развернутый), выписки, тезисы.

Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.

План – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов: план-конспект, текстуальный конспект, свободный конспект, тематический конспект.

План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

В виду трудоемкости подготовки к практическому занятию преподавателю следует предложить обучающимся алгоритм действий, рекомендовать еще раз внимательно прочитать записи лекций и уже готовый конспект по

теме.

### **Групповая консультация**

Разъяснение является основным содержанием данной формы занятий, наиболее сложных вопросов изучаемого программного материала. Цель – максимальное приближение обучения к практическим интересам с учетом имеющейся информации и является результативным материалом закрепления знаний.

Групповая консультация проводится в следующих случаях:

- когда необходимо подробно рассмотреть практические вопросы, которые были недостаточно освещены или совсем не освещены в процессе лекции;
- с целью оказания помощи в самостоятельной работе (написание рефератов, выполнение курсовых работ, сдача экзаменов, подготовка конференций);
- если обучающиеся самостоятельно изучают нормативный, справочный материал, инструкции, положения.

### **Методические рекомендации обучающимся по изучению рекомендованной литературы**

Эти методические рекомендации раскрывают рекомендуемый режим и характер различных видов учебной работы (в том числе самостоятельной работы над рекомендованной литературой) с учетом специфики выбранной обучающимся очной формы.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, особое внимание, уделяя целям и задачам, структуре и содержанию курса.

Обучающимся рекомендуется получить в библиотеке института учебную литературу по дисциплине, необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, а также для самостоятельной работы по изучению дисциплины.

Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие обучающегося путем планомерной, повседневной работы.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций и ОПОП ВО по направлению 38.03.07. «Товароведение» профилю подготовки «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности».

Автор к.т.н., доцент Ермаков Г.П.




Рецензент к.э.н., доцент Иванов В.М.



Программа рассмотрена на заседании кафедры 19.01.2016г., протокол № 5.

Зав. кафедрой ЭиУ


 Ю.С. Холопова

Программа одобрена на заседании методической комиссии экономического факультета от 19.01.2016года, протокол№5.

Председатель методической комиссии

 И.Г. Яковлева

Заведующая библиотекой

  
\_\_\_\_\_ М.В. Наумова

Лист регистрации изменений

Изменения	Основание для изменения	Протокол заседания кафедры	Протокол заседания методической комиссии
<p>1. П.6 рабочей программы <b>«Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины»</b> изложить в следующей редакции: Фонд оценочных средств, сформированный для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся по дисциплине «Планирование в торговой деятельности» разработан на основании следующих документов: -Федерального закона Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации"; - приказа Минобрнауки РФ от 19.12.2013 № 1367 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».</p> <p>2) Фонд оценочных средств представлен в приложении рабочей программы и включает в себя: - перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы; - описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; - типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы; - методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.</p>	<p>1. Изменение №1 в положение о рабочей программе от 05.04.2016г. 2. Предписание ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА в части Технологического института - филиала ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА об устранении выявленных нарушений от Росбрнадзора Управления надзора и контроля за организациями, осуществляющими образовательную деятельность от 01.04.2016г. №07-55-106/39-Л/З.</p>	<p>Протокол №8 от 08.04.2016</p>	<p>Протокол №8 от 09.04.2016</p>

Составитель:



Н.С. Семенова

Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО  
Ульяновская ГСХА

Кафедра «Экономика и управление»

УТВЕРЖДЕН  
на заседании кафедры  
«08»\_\_04\_\_2016 г.  
протокол №8  
Заведующий кафедрой  
Ю.С.Холопова



ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
приложение к рабочей программе  
по учебной дисциплине  
**«ПЛАНИРОВАНИЕ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**  
(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки 38.03.07 «Товароведение»

Профиль подготовки «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной  
деятельности»

Квалификация (степень) выпускника \_\_\_\_\_ бакалавр \_\_\_\_\_

Димитровград – 2016

## Содержание

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

**ПАСПОРТ**  
**фонда оценочных средств**  
**ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**Планирование в торговой деятельности**

**1. Модели контролируемых компетенций.**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенции:

Индекс	Формулировка компетенции
ОПК-4	способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач
ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента



## 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Коды компетенции	Наименование компетенции	Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ООП (семестр)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства сформированности компетенции
ОПК-4	способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач	<b>Знает:</b> основы правовых знаний в различных сферах деятельности.	8	занятия лекционного и практического типа	письменный опрос, письменное домашнее задание, индивидуальное задание, дискуссия, промежуточное тестирование по отдельным разделам дисциплины, терминологический диктант
		<b>Умеет:</b> использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности.	8	занятия лекционного и практического типа	письменный опрос, письменное домашнее задание, индивидуальное задание, дискуссия, промежуточное тестирование по отдельным разделам

					дисциплины, терминологический диктант, дискуссия
		<b>Владеет:</b> основами правовых знаний в различных сферах деятельности	8	занятия лекционного и практического типа	письменный опрос, письменное домашнее задание, индивидуальное задание, дискуссия, промежуточное тестирование по отдельным разделам дисциплины, терминологический диктант, дискуссия, деловая игра, операционная игра
ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	<b>Знает:</b> понятие спроса и методы по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	8	занятия лекционного и практического типа	письменный опрос, письменное домашнее задание, индивидуальное задание, дискуссия, промежуточное тестирование по отдельным разделам дисциплины, терминологический диктант
		<b>Умеет:</b> анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.	8	занятия лекционного и практического типа	письменный опрос, письменное домашнее задание, индивидуальное задание, дискуссия, промежуточное тестирование по от-

					дельным разделам дисциплины, терминологический диктант
		<p><b>Владеет:</b> методами анализа спроса, и стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.</p>	8	занятия лекционного и практического типа	письменный опрос, письменное домашнее задание, индивидуальное задание, дискуссия, промежуточное тестирование по отдельным разделам дисциплины, терминологический диктант, дискуссия, деловая игра, операционная игра

## 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

### 2.1. Перечень оценочных средств

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Устный опрос	Сущность оценочного средства заключается в том, что преподаватель задает обучающимся вопросы по содержанию изученного материала и побуждает их к ответам, выявляя, таким образом, качество и полноту его усвоения. При устном опросе преподаватель расчленяет изучаемый материал на отдельные смысловые единицы (части) и по каждой из них задает обучающимся вопросы.	Вопросы по темам
2	Письменный опрос	Представляет собой перечень вопросов, на которые обучающиеся должны дать ответы в письменной форме. К приемам письменного опроса относятся все диктанты, проверочные, самостоятельные и контрольные работы, тестирование.	Вопросы по темам
3	Деловая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и педагогического работника под управлением педагогического работника с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные	Описание деловой игры

		задачи.	
4	Операционная игра	Предполагает моделирование некоторого очень сложного и изменчивого процессов анализа и принятия решений с помощью игры, проводимой по определенным образом закодированным правилам. В ней принимают участие преподаватель, студенты и воображаемые участники, решения которых определяются путем соответствующих вычислений. В ходе проведения операционной игры отрабатывается выполнение конкретной специфической операции, моделируется соответствующий рабочий процесс в условиях, имитирующие реальные условия.	Описание операционной игры
5	Круглый стол	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола, дискуссии, полемики, диспута, дебатов

## 2.2. Программа оценивания контролируемой компетенции по дисциплине

№	Контролируемые модули, разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Предприятие как объект планирования	ОПК-4, ПК-7	Тестирование
2	Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия	ОПК-4, ПК-7	Тестирование
3	Планирование розничного товарооборота торгового предприятия	ОПК-4, ПК-7	Тестирование
4	Планирование товарных запасов	ОПК-4, ПК-7	Тестирование, проверка письменных работ, проверка выполнения индивидуального задания
5	Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия	ОПК-4, ПК-7	Тестирование, проверка письменных работ
6	Планирование издержек обращения	ОПК-4, ПК-7	КСР, тестирование, проверка письменных работ
7	Планирование прибыли торгового предприятия	ОПК-4, ПК-7	КСР, тестирование, проверка письменных работ
8	Планирование финансов торгового предприятия	ОПК-4, ПК-7	Тестирование
	Экзамен		Письменный опрос

2.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		Ниже порогового уровня (Не зачтено)	Пороговый уровень (Зачтено)	Продвинутый уровень (Зачтено)	Высокий уровень (Зачтено)
<b>ОПК-4</b> способностью использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач	<b>Знает:</b> основы правовых знаний в торговой деятельности.	Обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в научной терминологии, допускает существенные ошибки	Обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала	Обучающийся твердо знает материал, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос	Обучающийся знает научную терминологию, методы и приемы анализа экономических проблем, глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	<b>Умеет:</b> использовать основы право-	Не умеет использовать основы правовых знаний в	В целом успешное, но не системное умение использо-	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы	Сформированное умение использо-

	<p>вых знаний в торговой деятельности.</p>	<p>торговой деятельности, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено.</p>	<p>вать основы правовых знаний в торговой деятельности</p>	<p>умение использовать основы правовых знаний в торговой деятельности</p>	<p>вовых знаний в торговой деятельности</p>
	<p><b>Владеет:</b> основами правовых знаний в торговой деятельности.</p>	<p>Обучающийся не владеет - основами правовых знаний в торговой деятельности, терминологическим аппаратом торгового дела, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятель-</p>	<p>В целом успешное, но не системное владение основами правовых знаний в торговой деятельности, терминологическим аппаратом торгового дела.</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение основами правовых знаний в торговой деятельности, терминологическим аппаратом торгового дела.</p>	<p>Успешное и системное владение основами правовых знаний в торговой деятельности, терминологическим аппаратом торгового дела.</p>



		ную работу, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено			
<b>ПК-7</b> умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	<b>Знает:</b> понятие спроса и методы по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.	Обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в научной терминологии, допускает существенные ошибки	Обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала	Обучающийся твердо знает материал, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос	Обучающийся знает научную терминологию, методы и приемы анализа экономических проблем, глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	<b>Умеет:</b> анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по	Не умеет анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбы-	В целом успешное, но не системное умение анализировать спрос и разрабатывать меро-	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение анализировать спрос и раз-	Сформированное умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стиму-

	<p>стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.</p>	<p>та товаров и оптимизации торгового ассортимента, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено.</p>	<p>приятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.</p>	<p>рабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.</p>	<p>лированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.</p>
	<p><b>Владеет:</b> методами анализа спроса, и стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.</p>	<p>Обучающийся не владеет методами анализа спроса, и стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента., допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполня-</p>	<p>В целом успешное, но не системное владение методами анализа спроса, и стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение методами анализа спроса, и стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассорти-</p>	<p>Успешное и системное владение методами анализа спроса, и стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.</p>

		ет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой.		мента.	
--	--	--	--	--------	--

### **3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

#### **3.1. Контрольные вопросы промежуточной аттестации (по итогам изучения курса)**

1. Роль и место планирования в управлении предприятием
2. Методы исследования планирования как науки
3. Методология и технология планирования
4. Методы планирования на торговом предприятии
5. Границы и принципы планирования
6. Система планов торгового предприятия
7. Сущность стратегического планирования
8. Этапы стратегического планирования
9. Роль показателей в планировании
10. Методы планирования общего объема розничного товарооборота
11. Планирование товарооборота розничного торгового предприятия по кварталам и месяцам
12. Планирование структуры товарооборота торгового предприятия
13. Методы планирования товарных запасов
14. Определение общей потребности в товарных ресурсах и оптимальных условий товароснабжения предприятия торговли
15. Содержание, задачи и технология планирования потребности в персонале
16. Структура плана по труду и персоналу. Расчет баланса рабочего времени
17. Расчет потребности в персонале
18. Планирование фонда оплаты труда
19. Этапы процесса планирования издержек обращения
20. Планирование издержек обращения по основным статьям
21. Методы планирования прибыли торгового предприятия
22. Планирование основных элементов расчета плановой суммы капитализируемой прибыли
23. Планирование основных элементов расчета плановой суммы потребляемой прибыли
24. Основные задачи планирования финансов
25. Расчет потребности в собственных оборотных средствах
26. Определение плановой кредиторской задолженности
27. Финансовый план торгового предприятия

## 28. Планирование потока денежных средств

### 3.2. Темы индивидуальных заданий для обучающихся

#### Задача 1

Оптовой фирме необходимо сделать заказ предприятию-изготовителю на поставку одного из видов бытовых электроприборов. Исходные данные:

- годовая стоимость заказа равна 900 млн. руб.;
- затраты на изготовление партии товаров – 10 млн. руб.;
- затраты по хранению товаров составляют 20%;
- стоимость одного электроприбора – 10 тыс. руб.

Определите, каков размер оптимальной партии товара в стоимостном и натуральном выражении?

#### Задача 2

Оптовое торговое предприятие приобрело у производителя партию товара по его отпускной цене и продала магазину по оптовой цене на 20% выше закупочной. Магазин установил розничную цену товара на 30% выше оптовой. В конце сезона розничная цена была снижена на 10% и составила 100 у.е. за единицу товара. Определите, чему была равна закупочная цена единицы товара.

#### Задача 3

В уставном капитале фирмы по учредительному договору доля учредителя А составляет половину, доля учредителя Б – одну треть, доля учредителя В – одну девятую часть. В текущем году было решено всю прибыль израсходовать на покупку для учредителей 17 автомобилей. Как поделить автомобили между учредителями?

#### Задача 4

Автоцентр сделал заказ автозаводу на изготовление запасных частей для легковых автомобилей. Была заказана партия комплектных деталей, включающая передние полуоси, диски колес и колесные гайки общим количеством 53 тыс. ед. Соотношение количеств названных деталей составляет 2:4:20. Определите, сколько и какой процент деталей каждого вида было заказано?

#### Задача 5

В магазине в результате первой переоценки товара его цену снизили на 20%. При второй переоценке новую цену уменьшили еще на 20%. И, наконец, при сезонной распродаже последнюю цену уменьшили еще на 30%. Определите, какой была продажная цена товара, если первоначально она составляла 1000 у.е.

#### Задача 6

Разработайте ассортимент товаров, продаваемых в магазинах с такой вывеской:

- «Чай – Кофе»;
- «Товары для красоты и здоровья»
- «Черный кот».

Какие ассортиментные группы могут быть предложены в каждом мага-

зине, какими характеристиками обладает предложенный вами ассортимент товаров? Какие принципы были использованы вами при формировании ассортимента?

Деятельность розничного предприятия ООО «Керамика» характеризуется следующими основными показателями за 2 года, приведенными в таблице. Для анализа необходимо рассчитать отсутствующие показатели, определить величину отклонения и динамику за анализируемый период.

Динамика основных показателей деятельности торгового предприятия  
ООО «Керамика»

Показатели	2011г.	2012г.	Отклонение (+/-)	2012г. в % к 2011г.
1. Товарооборот, тыс. руб.	26071,8	25001,3		
2. Валовой доход, тыс. руб.	13286,4	12668,8		
3. Издержки обращения, тыс. руб.	8358,8	8218,6		
4. Прибыль от реализации, тыс.руб.				
5. Рентабельность продаж, %				
6. Торговая площадь предприятия, м <sup>2</sup>	200	200		
7. Среднесписочная численность работников, чел.	35	38		
8. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	5340,1	5009,3		
9. Средняя заработанная плата на 1-го работника, тыс.руб.				
10.Производительность труда, тыс. руб.				
11. Стоимость основных фондов, тыс. руб.	10150,0	9200,0		
12. Фондоотдача, тыс. руб.				
14. Уровень валового дохода, %				
15.Продажи на 1 м <sup>2</sup> торговой площади. тыс. руб.				

#### Задача 8

На основе приведенных в таблице данных оцените в динамике за 2 года изменение:

- структуры объема товарооборота в разрезе товарных групп;
- структуру торгового ассортимента реализуемых товаров по ширине и глубине.

Для выполнения анализа добавьте в таблицу необходимые графы, а также проанализируйте полученные результаты.

Динамика объема товарооборота в разрезе товарных групп  
в ООО «Керамика» за 2011-2012 гг.

Группа товаров	Объем товарооборота, тыс. руб			Количество наименований в товарной группе, ед.		
	2011 год	2012 год	2012г. в % к 2011г.	2011 год	2012 год	2012г. в % к 2011г.
1.Керамическая плитка, керамогранит	18630,2	17700,9		490	530	
2.Панели пластиковые	2861,0	2750,1		75	75	
3.Бордюры	2476,3	2475,1		265	302	
4.Строительные смеси	596,3	600,0		10	8	
5.Декоры	479,3	475,0		220	256	
6.Уголки для панелей	334,0	325,0		35	35	
7.Панели МДФ	237,1	250,0		15	25	
8.Уголки для плитки	228,7	225,0		60	60	
9.Затирка	130,1	125,0		41	41	
10.Краски и прочие	67,0	50,0		20	27	
11.Сантехника	31,9	25,0		15	11	
Итого:	26071,9	25001,3		1246	1370	

Задача 9

Используя приведенные в таблице данные выполните анализ структуры торгового ассортимента магазина по ширине и глубине, попытайтесь также проследить взаимосвязь спроса и предложения. Для ранжирования ассортимента товаров используйте АВС – анализ.

Исходные данные, характеризующие торговый ассортимент магазина за 2012 г.

Товарная группа	Объем товарооборота, тыс.руб.	Удельный вес в объеме товарооборота, %	Количество наименований товаров	Удельный вес в ассортиментном перечне, %
Молочные и кисломолочные	3219,9		76	

продукты				
Мороженое	230,0		42	
Безалкогольные напитки	3031,7		57	
в т.ч. бутилированная вода	376,4		3	
Колбасные изделия	3010,8		73	
Алкогольные напитки (пиво, коктейли)	2989,9		75	
Полуфабрикаты	1923,6		55	
Рыбная продукция	1568,1		39	
Хлеб и хлебобулочные изделия	1505,4		48	
Кондитерские изделия	1045,4		83	
Макаронны	397,3		30	
Консервы (мясные, рыбные, фруктовые, овощные)	627,3		228	
Приправы	41,8		37	
Бакалея	501,8		101	
Масло растительное	313,6		93	
Дополнительные товары	125,5		19	
Итого	20532,1	100,0	1236	

3.3. Вопросы и задания для обучающихся к практическим занятиям и самостоятельной работе

**Тема 1. Предприятие как объект планирования.**

1. Роль и место планирования в управлении предприятием.
2. Объект и предмет планирования.
3. Методология и технология планирования.
4. Стадии и функции планирования.
5. Подходы к разработке планов: консервативный, технический и адаптивный.
6. Методы планирования на торговом предприятии: нормативный, расчетно-аналитический, балансовый, экономико-математический.



7. Факторы, определяющие выбор метода планирования.

**Задания для самостоятельной работы.**

1. Дайте определение понятиям «планирование», «план», «прогнозирование», «прогноз». Какова их сущность?
2. Какова экономическая сущность планирования?  
Чем обусловлена необходимость планирования на предприятии?
3. Назовите функции планирования в управлении предприятием?
4. При каких условиях можно рассчитывать на получение достаточно точных прогнозов? В каких условиях планирование, основанное на прогнозах, может быть эффективно?
5. Назовите ключевую цель и частные цели планирования.
6. Что понимают под системой планирования и каковы ее характерные признаки?
7. В чем принципиальное отличие планирования в условиях рынка от планирования в условиях централизованной экономики?
8. Многие считают, что главную пользу приносит план, являющийся продуктом планирования. Р. Анкофф утверждает, что важнейшим продуктом планирования является процесс. Каково Ваше мнение по этому вопросу? Каков смысл этого утверждения Р. Анкоффа в условиях динамических изменений внешней среды?
9. Что понимают под методологией планирования и каково ее влияние на практику планирования и его конечный результат?
10. Назовите факторы, влияющие на выбор формы планирования?
11. Назовите общие принципы планирования и их особенности.
12. Охарактеризуйте механизм организации внутрифирменного планирования?
13. Охарактеризуйте механизм организации планирования для реализации внешних целей торгового предприятия?
14. По каким признакам классифицируются методы планирования?
15. Охарактеризуйте методы планирования?

**Тема 2. Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия.**

1. Границы планирования.
2. Принципы планирования.
3. Система планов торгового предприятия.
4. Сущность, основные задачи, схема стратегического планирования. Общие и частные цели торгового предприятия.
5. Текущее планирование, его назначение и особенности.
6. Оперативное планирование, понятие и сущность.
7. Бизнес-план торгового предприятия, его цель и основные требования к процессу разработки.

**Задания для самостоятельной работы.**

1. Каковы горизонты планирования на торговом предприятии?

2. Что понимают под формой планирования и от чего зависит ее выбор для конкретного предприятия?
3. Назовите формы экономического и социального планирования.
4. Назовите виды планирования на предприятии.
5. С какими основными типами неопределенности внешней среды бизнеса сталкиваются торговые менеджеры в принятии стратегических решений?
6. Дайте определение и поясните суть процесса стратегического планирования.
7. Назовите основные виды стратегий.
8. В чем состоит основная дилемма планирования?
9. Назовите признаки классификации форм планирования.
10. Какие формы планирования выделяют по типу социально-экономической системы? В чем их сущность и различия?
11. В чем проявляются взаимосвязь и различия между стратегическим и тактическим планированием?
12. Охарактеризуйте сущность, преимущества и недостатки реактивного, инактивного, преактивного и интерактивного типов планирования.
13. Назовите виды планирования и их характерные особенности.
14. Каким группам целей соответствуют стратегическое, тактическое и оперативное планирование?
15. Дайте определение бизнес-плана и бизнес-планирования.
16. Какие цели и задачи позволяет решать бизнес-план?
17. Назовите основные требования, которые предъявляют к бизнес-планированию.
18. Что понимают под плановым показателем?
19. Какие требования предъявляют к системе показателей в планировании?
20. Какими основными свойствами должны обладать отдельные плановые показатели?
21. Назовите признаки классификации и группы показателей, используемых в планировании.
22. Какова общая методическая схема составления плановых расчетов? Как объясняется логическая последовательность выполнения плановых расчетов по этой схеме?
23. Что понимают под технологией плановых расчетов?
24. Как обосновать плановые показатели по фактически достигнутому уровню? В каких случаях применяется такой подход к планированию?
25. В чем суть метода обоснования планового показателя на основе укрупненных экономических расчетов?
26. Какую роль выполняют плановые расчеты в реализации принципов непрерывности и единства планов предприятия?

### **Тема 3. Планирование розничного товарооборота торгового предприятия.**

1. Методы планирования общего объема розничного товарооборота.
2. Планирование товарооборота розничного торгового предприятия по кварталам и месяцам. Расчет сезонных колебаний товарооборота.
3. Планирование структуры товарооборота торгового предприятия.
4. Методы планирования структуры товарооборота торгового предприятия.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

1. Охарактеризуйте методы планирования общего объема розничного товарооборота.
2. В чем сущность опытно-статистического метода?
3. Охарактеризуйте возможности применения экономико-статистических методов при планировании розничного товарооборота торгового предприятия.
4. Каким образом осуществляется комплексная увязка основных показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия?
5. Охарактеризуйте механизм планирования товарооборота розничного торгового предприятия по кварталам и месяцам.
6. Какие методы используют для планирования сезонных колебаний товарооборота?
7. Каким образом осуществляется планирование структуры товарооборота торгового предприятия.
8. Назовите методы планирования структуры товарооборота торгового предприятия: их преимущества и недостатки, возможности их практического применения.
9. Как планируют выручку от продаж, применяя метод прямого счета?

### **Тема 4. Планирование товарных запасов.**

1. Планирование товарных запасов в днях оборота и в денежном выражении.
2. Методы планирования товарных запасов: экономико-статистический.
3. Расчет норматива товарного запаса методом скользящей средней, на основе модифицированной модели Уилсона.
4. Определение общей потребности в товарных ресурсах и оптимальных условий товароснабжения предприятия торговли.
5. Порядок осуществления закупок товаров.
6. Оптимальный размер партии поставки.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

1. Каким образом осуществляется планирование товарных запасов в днях оборота и в денежном выражении?
2. Охарактеризуйте методы планирования товарных запасов: их преимущества и недостатки в практическом применении.
3. В чем суть методов экономико-статистический и удельных прираще-

ний?

4. Раскройте механизм использования в планировании экономико-математический метода с использованием теории управления запасами.

5. Как осуществляется расчет норматива товарного запаса методом скользящей средней?

6. Охарактеризуйте механизм планирования товарных запасов на основе модифицированной модели Уилсона.

7. Раскройте элементы товарного запаса: торговый запас, товарный запас на время для приемки и подготовки товара к продаже, гарантийный запас.

8. Как осуществляется плановый расчет норматива товарного запаса по кварталам?

9. Поясните механизм определения общей потребности в товарных ресурсах и оптимальных условий товароснабжения предприятия торговли.

10. Охарактеризуйте порядок осуществления закупок товаров.

11. Как планируется оптимальный размер партии поставки?

### **Тема 5. Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия.**

1. Значение и роль плана по труду и персоналу торгового предприятия.

2. Содержание, цель, задачи и технология планирования потребности в персонале.

3. Структура плана по труду и персоналу.

4. Расчет потребности в персонале.

5. Методы определения планового фонда оплаты труда.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

1. Каково значение и роль плана по труду и персоналу торгового предприятия?

2. Охарактеризуйте содержание, цель и задачи планирования потребности в персонале.

3. Поясните технологию планирования потребности в персонале.

4. Какова структура плана по труду и персоналу?

5. Как осуществляется расчет баланса рабочего времени.

6. Что такое календарный, номинальный, полезный (эффективный) фонд рабочего времени?

7. Поясните механизм расчета потребности в персонале в торговом предприятии.

8. Что такое явочная и среднесписочная численность работников торгового предприятия?

9. Охарактеризуйте цели, задачи, механизм планирование средств на оплату труда работникам торгового предприятия.

10. Назовите методы определения планового фонда оплаты труда, их преимущества и недостатки.

11. В чем сущность нормативного метода планирования и его возможности в планировании численности и заработной платы работников торгового предприятия?

12. Каковы возможности применения экономико-статистического метода в планировании численности и заработной платы работников торгового предприятия?

### **Тема 6. Планирование издержек обращения.**

1. Этапы процесса планирования издержек обращения.
2. Планирование постоянных издержек. Планирование переменных издержек.
3. Планирование издержек обращения по основным статьям.
4. Увязка плана издержек обращения с суммой валового дохода и чистой прибылью.
5. Имитационная модель многовариантных плановых расчетов издержек обращения предприятия.

### **Задания для самостоятельной работы.**

1. Назовите этапы процесса планирования издержек обращения торгового предприятия.
2. Как осуществляется предплановый анализ издержек обращения торгового предприятия?
3. Охарактеризуйте механизм расчета максимально возможной суммы издержек для обеспечения безубыточной работы торгового предприятия?
4. Как проводится расчет плана издержек обращения по общему объему и в разрезе отдельных статей?
5. Назовите основные направления по обеспечению на торговом предприятии режима экономии издержек обращения.
6. В чем сущность постоянных и переменных издержек обращения. Как осуществляется планирование постоянных и переменных издержек?
7. Охарактеризуйте механизм планирования издержек обращения по следующим статьям: транспортные расходы, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды, расходы на аренду, амортизацию основных средств и их ремонт.
8. Как проводится увязка плана издержек обращения с суммой валового дохода и чистой прибылью торгового предприятия?
9. Какова сущность метода СВР и возможности его применения в планировании?
10. Назначение и механизм разработки имитационной модели многовариантных плановых расчетов издержек обращения торгового предприятия.

### **Тема 7. Планирование прибыли торгового предприятия.**

1. Методы планирования прибыли торгового предприятия.
2. Планирование основных элементов расчета плановой суммы капитализируемой прибыли.
3. Планирование основных элементов расчета плановой суммы потребляемой прибыли.
4. Определение суммы чистой прибыли.

### **Задания для самостоятельной работы.**

1. Назовите методы планирования прибыли торгового предприятия.
2. В чем сущность метода прямого счета?
3. Как осуществляется расчет плановой суммы валового дохода от реализации товаров, определение товарооборота по себестоимости за год, квартал или месяц?
4. Охарактеризуйте механизм нахождения плановой суммы чистой прибыли торгового предприятия.
5. Как осуществляется расчет плановой суммы чистой прибыли торгового предприятия через нормативный уровень рентабельности и норму чистой прибыли на собственный капитал?
6. Каковы возможности метода целевого планирования в планировании прибыли торгового предприятия?
7. Что такое капитализируемая прибыль? Каков ее состав?
8. Как осуществляется планирование основных элементов расчета плановой суммы капитализируемой прибыли?
9. Поясните механизм расчета сумм прибыли, направляемой на прирост производственных основных фондов и на прирост норматива собственных оборотных средств.
10. Как проводится планирование основных элементов расчета плановой суммы потребляемой прибыли?
11. Что такое дивидендная политика предприятия?
12. Как определяют сумму чистой прибыли, которая необходима торговому предприятию для реализации целей по развитию в планируемом году и сумму валовой прибыли, необходимой предприятию для удовлетворения собственных потребностей и выполнения обязательств перед бюджетом по уплате налога на прибыль?

## **Тема 8. Планирование финансов торгового предприятия.**

1. Основные задачи планирования финансов.
2. Расчет потребности в собственных оборотных средствах.
3. Определение плановой кредиторской задолженности.
4. Финансовый план торгового предприятия.
5. Шахматный баланс доходов и расходов торгового предприятия.
6. Планирование потока денежных средств.
7. Методы определения величины чистого денежного потока.

### **Задания для самостоятельной работы.**

1. Назовите задачи планирования финансов.
2. Как осуществляется расчет потребности в собственных оборотных средствах?
3. Как рассчитывается потребность в денежных средствах в виде остатков в кассе предприятия на планируемый период?
4. Как можно определить сумму прироста собственных оборотных средств на планируемый период?
5. Охарактеризуйте методику определения плановой кредиторской задолженности торгового предприятия?

6. Назовите состав и структуру финансовый план торгового предприятия.
7. Как осуществляется проверка правильности составления финансового плана торгового предприятия?
8. Каково назначение шахматного баланса доходов и расходов торгового предприятия?
9. Как осуществляется планирование потока денежных средств?
10. Как проводится корректировка поступления денежных средств с учетом влияния изменения суммы дебиторской задолженности?
11. Охарактеризуйте методику планирования денежных выплат за покупку товаров, по текущим расходам торгового предприятия, по налогу на прибыль?
12. Каково назначение прямого и косвенного методов определения величины чистого денежного потока?

### **3.4. Перечень тем курсовых работ**

1. Планирование развития потенциала предприятия.
2. Планирование потребности производственных ресурсов.
3. Планирование и финансирование капитальных вложений.
4. Разработка бизнес-плана инновационного проекта,
5. Планирование инвестиций и их экономическая оценка.
6. Планирование объема продаж и разработка плана сбыта.
7. Планирование производственной программы предприятия и ее оптимизация.
8. Планирование материально-технического обеспечения производства.
9. Планирование труда и потребности персонала предприятия.
10. Планирование средств на оплату труда.
11. Планирование снижения издержек производства и себестоимости продукции.
12. Планирование цен и организация ценообразования на предприятии.
13. Планирование прибыли на предприятии и рентабельности производства.
14. Разработка финансового плана предприятия.
15. Планирование потребности оборотных средств и повышение эффективности их использования.
16. Планирование потребности основных производственных фондов и повышение уровня их использования.
17. Планирование качества и повышение конкурентоспособности продукции.
18. Планирование социального развития коллектива.
19. Планирование охраны природы и рационального использования природных ресурсов.
20. Оперативно-производственное планирование на предприятии.
21. Организация внутрихозяйственного планирования.
22. Применение компьютерной техники в плановой деятельности.

## 23. Планирование повышения эффективности производства.

### 3.5. Комплект тестовых заданий для контрольных работ

#### Тема 1. Предприятие как объект планирования.

1. Планирование является ключевым элементом....
  - 1) контроля деятельности предприятия;
  - 2) прогнозирования будущего состояния предприятия;
  - 3) управления развитием на всех уровнях социально-экономических систем;
  - 4) адаптации предприятия в рыночных условиях.
  
2. Конечным результатом планирования на предприятии являются:
  - 1) планы, программы и проекты;
  - 2) ожидаемый экономический эффект, определяющий в общем виде степень достижения заданных плановых показателей, социально-экономических целей;
  - 3) прогнозы развития предприятия;
  - 4) различные подсистемы планов, содержащие показатели по маркетингу, закупкам, труду, финансам, продажам и другим функциям предприятия.
  
3. Установите соответствие между понятием и его содержанием:

<ol style="list-style-type: none"><li>1) методика планирования;</li><li>2) технология планирования;</li><li>3) методология планирования.</li></ol>	<p>А) состав применяемых методов, способов, приемов обоснования конкретных плановых показателей, содержание, форма и порядок разработки плана;</p> <p>Б) совокупность теоретических выводов, закономерностей, научных принципов, экономических положений, методов разработки планов;</p> <p>В) общепризнанный порядок, установленные сроки, содержание, последовательность составления разделов плана.</p>
--	--
  
4. Что включает в себя процесс планирования?
  - 1) процесс разработки планов и их выполнение;
  - 2) расчет плановых показателей и их согласование;
  - 3) контроль выполнения планов.
  
5. С чего начинается процесс разработки планов?
  - 1) с разработки базовой и функциональной стратегии развития предприятия;
  - 2) с определения качественных параметров среды функционирования предприятия;



- 3) с определения целей и возможных направлений развития предприятия;
- 4) с анализа результатов выполнения планов за предшествующий период.

6. Основная задача планирования:

- 1) разработать программу развития предприятия;
- 2) обеспечить согласованное осуществление производственной, социальной и других функций предприятия;
- 3) разработать программу действий для получения максимально возможной прибыли.

## **Тема 2. Система планов и ее место в экономической политике торгового предприятия.**

1. Горизонтом планирования называется:

- 1) время от появления идеи до ее внедрения;
- 2) продолжительность воздействия принимаемых решений на организацию;
- 3) период, в течение которого можно прогнозировать устойчивое развитие предприятия;
- 4) временной отрезок, на который рассчитано выполнение планового задания.

2. Разработка планов, показатели которых имеют преимущественно рекомендательный характер, характерна для планирования:

- 1) индикативного;
- 2) директивно-централизованного;
- 3) нормативного;
- 4) рыночного.

3. Какие цели планирования являются целями высшего уровня?

- 1) тактические;
- 2) стратегические;
- 3) оперативные.

4. Для какого планирования характерны: выбор средств решения задач, поставленных вышестоящим руководством, краткосрочный характер плановых заданий?

- 1) стратегического;
- 2) тактического;
- 3) оперативного;
- 4) текущего.

5. Принцип планирования – это:

- 1) основополагающее правило, на основе которого осуществляется про-

цесс планирования;

2) одна из основных функций управления, в ходе реализации которой проводятся научные исследования по предвидению состояния объекта;

3) способ разработки плана или его раздела.

6. Укажите принцип планирования, предполагающий разработку общего плана развития предприятия и связанных с ним планов развития подразделений, отраслей:

1) принцип единства;

2) принцип обеспечения пропорциональности и сбалансированности;

3) принцип эффективности;

4) принцип непрерывности.

7. Принцип точности планов предполагает, что...

1) планы должны быть конкретизированы и детализированы в той степени, в какой это позволяют внешние и внутренние условия деятельности предприятия;

2) наиболее точными должны быть перспективные планы;

3) одинаково высокой точностью должны характеризоваться перспективные, текущие, оперативные планы;

4) в планах должны быть предусмотрены изменения, которые могут произойти во внутренней среде предприятия.

8. Принцип участия предполагает, что...

1) участниками плановой деятельности становятся все специалисты предприятия и руководители низшего звена;

2) предприятие становится участником реализации государственных программ, что учитывается в планировании его деятельности;

3) предприятие становится участником реализации совместных проектов с другими организациями;

4) участником плановой деятельности становится собственник предприятия.

9. Принцип эффективности планирования требует разработки такого варианта плана, который:

1) при существующих ограничениях ресурсов обеспечивает получение наибольшего эффекта;

2) основан на глубоком анализе экономических процессов и постановке реальных задач устойчивого и эффективного развития производства;

3) базируется на новейших достижениях науки, передового опыта, инновационных процессах;

4) обеспечивает рентабельность производства на предприятии.

10. Показатель в планировании является:

1) формой выражения конкретного задания, содержащегося в управлен-

ческом решении;

2) мерой напряженности планов;

2. В зависимости от положенных в основу измерителей показатели подразделяются на:

1) экономические и технико-производственные;

2) абсолютные и относительные;

3) качественные и количественные;

4) натуральные и стоимостные.

11. В зависимости от характера оценки производственных процессов показатели могут быть:

1) утверждаемые и расчетные;

2) частные и обобщающие;

3) качественные и количественные;

4) натуральные и стоимостные.

12. Показатели уровня и динамики производительности труда, себестоимости продукции, рентабельности относятся к группе:

1) частных;

2) обобщающих;

3) стоимостных;

4) количественных.

13. Показатели издержек производства и обращения, капиталоотдачи относятся к группе:

1) качественных;

2) количественных;

3) технико-производственных;

4) условно-натуральных.

14. Под плановыми расчетами понимают:

1) увязку плановых показателей с поставленной стратегической целью;

2) обеспечение слаженной работы всех звеньев предприятия;

3) средство реализации основных принципов деятельности предприятия;

4) метод регулирования пропорций производства.

15. Установите логическую последовательность плановых расчетов:

1) капитальные вложения и внедрение достижений науки и техники;

2) производство;

3) финансовые результаты производства – затраты и прибыль;

4) использование чистой прибыли.

16. Критериями выбора стратегии развития торгового предприятия являются:

1) приемлемость риска стратегии;

2) достижение целей предприятия;

- 3) соответствие уже реализуемым стратегиям;
- 4) все перечисленные.

### **Тема 3. Планирование розничного товарооборота торгового предприятия.**

1. Установите последовательность процесса планирования сбыта продукции:

- 1) определение объема продаж в натуральных единицах в разрезе основных видов продукции;
- 2) определение денежных поступлений от продаж;
- 3) установление плановых цен реализации;
- 4) сбор информации о положении на рынке.

2. Какой из перечисленных ниже методов планирования будущих продаж основан на учете колебаний объема продаж продукции во времени?

- 1) анализ рядов динамики;
- 2) абстрактно-логический;
- 3) аналитический;
- 4) эвристический.

3. С помощью эконометрических моделей определяется корреляция размера продаж от изменений:

- 1) внутренней среды предприятия;
- 2) отраслевых показателей;
- 3) внешней среды предприятия, в том числе макроэкономических переменных, а также отраслевых показателей.

4. Какой из перечисленных факторов учитывается при планировании объема продаж?

- 1) сезонности;
- 2) непрерывности;
- 3) устойчивости;
- 4) пропорциональности.

5. К внутренней среде торгового предприятия не относятся

- 1) денежные средства
- 2) средства производства
- 3) товарная политика, сложившаяся в отрасли
- 4) персонал предприятия

6. Увеличение объема товарной продукции торгового предприятия свидетельствует об

- 1) увеличении рентабельности
- 2) увеличении фондоемкости
- 3) снижении фондоотдачи
- 4) снижении фондоемкости

7. Понятие «товарная номенклатура» представляет собой
- 1) наименование конкретного вида продукции и услуг
  - 2) совокупность продукции, работ, услуг
  - 3) объем производства продукции на предприятии
  - 4) систематизированный перечень товаров с классификацией и разделением на группы и подгруппы
8. Стоимость реализованной в календарном периоде продукции представляет собой понятие - объем
- 1) товарной продукции
  - 2) валовой продукции
  - 3) чистой продукции
  - 4) продаж
9. В объем товарной продукции торгового предприятия не включается
- 1) стоимость полуфабрикатов
  - 2) стоимость незавершенного производства
  - 3) готовая продукция
10. Оптовая цена предприятия включает
- 1) полную себестоимость единицы продукции и прибыль
  - 2) себестоимость, амортизацию и прибыль
  - 3) материальные затраты, амортизацию, заработную плату с начислениями
  - 4) оплату труда, амортизацию и прибыль
11. Стратегия ценообразования, обычно применяемая при продаже «товаров-новинок» называется стратегией
- 1) конкурентной цен
  - 2) ценового лидерства
  - 3) «психологических» цен
  - 4) «снятия сливок»
12. В оптовую цену товара, реализуемого через оптовых посредников, не включается
- 1) торговая наценка
  - 2) налог на добавленную стоимость
  - 3) оптовая цена предприятия
  - 4) снабженческо-сбытовая надбавка
13. При помощи какого показателя можно оценить долю расходов в товарообороте:
- 1) темп изменения уровня расходов
  - 2) размер изменения уровня расходов
  - 3) относительный уровень расходов?

14. Влияет ли изменение объема товарооборота на расходы:

- 1) да, влияет
- 2) нет, не влияет
- 3) на одну группу расходов влияет, на другую нет?

15. Препятствиями на пути товаров-заменителей могут быть:

- 1) создание новых каналов распределения;
- 2) дифференциация продуктов и услуг;
- 3) политика государства;
- 4) проведение ценовой конкуренции, рекламные атаки на потребителей.

16. Основными критериями при оценке вариантов плановых решений по маркетингу являются:

- 1) динамика объема продаж;
- 2) степень стабильности выпуска продукции;
- 3) норма или масса прибыли;
- 4) все перечисленные.

#### **Тема 4. Планирование товарных запасов.**

1. Изменение остатков готовой продукции на складах торгового предприятия участвует в расчете объема \_\_\_\_\_ продукции

- 1) товарной
- 2) чистой
- 3) валовой
- 4) реализованной

2. Существует ли различие между понятиями «товарные запасы», «товарное предложение» и «товарные ресурсы»:

- 1) да, существует;
- 2) нет, не существует;
- 3) в зависимости от контекста?

3. При планировании в каких единицах не может измеряться величина товарных запасов:

- 1) в стоимостных;
- 2) в процентах;
- 3) в натуральных?

4. Как называется та часть товарных запасов, которая предназначена для обеспечения текущих нужд торговли:

- 1) товарные запасы специального назначения;
- 2) представительный ассортиментный набор;
- 3) товарные запасы текущего хранения?

5. К каким последствиям приведет уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения:

1) позволит осуществлять больший объем товарооборота при меньших размерах товарных запасов;

2) позволит поддерживать постоянным соотношение между величиной товарооборота и товарных запасов;

3) позволит осуществлять больший объем товарооборота при большей величине товарных запасов?

6. При планировании как влияет звенность товародвижения на плановую величину товарных запасов:

1) изменяет их структуру;

2) делает большей их величину;

3) не влияет никак?

### **Тема 5. Планирование численности и заработной платы работников торгового предприятия.**

1. Как рассчитать среднегодовую численность работников, исходя из трудоемкости работ?

1) сумма числа работников на начало и на конец года, деленная на 2;

2) делением плановых затрат труда (чел.-дн.) за год на 365;

3) делением плановых затрат труда (чел.-ч.) за год на установленный годовой фонд рабочего времени одного работника (ч).

2. Укажите метод, наиболее приемлемый для расчета поановой численности работников:

1) по трудоемкости работ;

2) по нормам обслуживания;

3) по рабочим местам.

3. Теория мотивации, основанная на соотношении человеком полученного вознаграждения и затраченный усилий, называется

1) содержательная

2) теории справедливости

3) теории ожидания

4) процессуальная

4. В чем отличие сдельной оплаты труда от различных бестарифных систем оплаты в торговле:

1) сдельная оплата предусматривает (в отличие от бестарифных систем) применение сдельных расценок

2) бестарифные системы (в отличие от сдельной оплаты) более тесно увязаны с объемами получаемой прибыли

3) при бестарифных системах (в отличие от сдельной оплаты) не применяется премирование?

5. Какова цель применение премиальных систем в торговле:

1) установить (через применение премий) зависимость между конечными результатами хозяйственной деятельности и размерами индивидуальных заработков

- 2) увеличить размеры заработной платы
- 3) стимулировать расширение ассортимента?

6. При анализе движения рабочей силы используют:

- 1) производительность труда
- 2) среднегодовую численность работников за отчетный период
- 3) коэффициент текучести
- 4) трудоемкость

7. Производительность труда на торговом предприятии отражает эффективность использования

- 1) живого труда при производстве продукции
- 2) экономического потенциала предприятия
- 3) основного и оборотного капитала
- 4) производственной мощности предприятия

8. К основным методам измерения производительности труда не относятся \_\_\_\_\_ метод

- 1) балансовый
- 2) трудовой
- 3) натуральный
- 4) стоимостной

### **Тема 6. Планирование издержек обращения.**

1. Выберите требование, которое учитывают при планировании издержек:

- 1) процент прироста издержек должен быть меньше процента прироста объема деятельности;
- 2) процент прироста издержек должен соответствовать проценту прироста объема деятельности;
- 3) процент прироста издержек должен быть не меньше процента прироста объема деятельности.

2. Установите последовательность этапов работы по планированию издержек торгового предприятия:

- 1) обоснование состава затрат, включаемых в себестоимость продукции;
- 2) экономический анализ динамики прошлого;
- 3) составление сметы затрат и расчет себестоимости продукции;
- 4) расчет издержек по статьям;
- 5) обоснование издержек по видам продукции, подразделениям и срокам;
- 6) мониторинг и корректировка планов.



3. Какой метод планирования издержек позволяет увязать отдельные разделы плана деятельности предприятия между собой и согласовать их с планами подразделений?

- 1) нормативный;
- 2) сметный;
- 3) метод калькуляций.

4. Как определяется плановая себестоимость реализуемой продукции по каждому ее виду?

- 1) путем умножения плановой себестоимости единицы продукции на количество этой продукции по плану продаж;
- 2) путем умножения плановой себестоимости единицы продукции на объем товарного выпуска этой продукции;
- 3) как разность между планируемой выручкой от продаж и необходимой прибылью.

5. Термин "издержки" является синонимом понятия...

- 1) затраты
- 2) себестоимость
- 3) расходы
- 4) стоимость

6. При планировании расходы на организацию производства и управление в себестоимости продукции - это:

- 1) косвенные расходы
- 2) прямые расходы
- 3) переменные расходы
- 4) затраты по обслуживанию оборудования

7. По степени зависимости от изменения объема реализации затраты делятся на:

- 1) переменные и постоянные
- 2) прямые и косвенные
- 3) основные и накладные
- 4) прямые и накладные

8. При системе "директ-костинг" себестоимость продукции планируется в отношении \_\_\_\_\_ затрат

- 1) цеховых
- 2) внепроизводственных
- 3) переменных
- 4) постоянных

9. Процентное соотношение различных калькуляционных статей в плановой себестоимости товара определяет

- 1) структуру себестоимости
- 2) метод исчисления себестоимости
- 3) полную себестоимость
- 4) величину издержек

10. Какие расходы из перечисленных ниже при планировании не включаются в издержки обращения:

- 1) транспортные расходы
- 2) расходы по предпродажной подготовке товаров
- 3) расходы по оказанию материальной помощи?

11. Какой фактор позволяет предприятию сохранить издержки обращения на низком уровне, не доступном потенциальным конкурентам?

- 1) экономия на масштабе и опыте производства;
- 2) дифференциация продуктов и услуг;
- 3) издержки переориентации;
- 4) появление товаров-подделок.

### **Тема 7. Планирование прибыли торгового предприятия.**

1. При планировании прибыли методом маржинального дохода она определяется как...

- 1) маржинальный доход (–) постоянные затраты;
- 2) маржинальный доход (–) переменные затраты;
- 3) выручка (–) маржинальный доход.

2. Какие индексы инфляции учитываются при планировании прибыли факторным методом?

- 1) изменения цен реализации на продукцию предприятия;
- 2) изменения покупных цен на ресурсы, необходимые предприятию;
- 3) изменения цен на товары первой необходимости.

3. Какие факторы необходимо учитывать при планировании прибыли?

- 1) изменение цен на продукцию предприятия;
- 2) изменение уровня оплаты труда в связи с инфляцией;
- 3) изменение цен на товары первой необходимости.

4. Анализ точки безубыточности проводится с целью

- 1) определение минимального объема продажи товара
- 2) планирование закупок товара
- 3) определение эффективности использования ресурсного потенциала торгового предприятия
- 4) определение ассортимента реализуемой продукции

5. В жизненном цикле товара высокий уровень прибыли достигается на стадии

- 1) разработки и продвижения товара на рынок

- 2) внедрения
- 3) спада
- 4) роста

6. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения плановой прибыли через

- 1) изменение объема средств и предметов труда
- 2) ускорение оборачиваемости оборотных средств
- 3) снижение трудоемкости и материалоемкости продукции
- 4) повышение квалификации персонала

7. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, называется

- 1) чистая прибыль
- 2) налогооблагаемая прибыль
- 3) сальдо внереализационных доходов
- 4) балансовая прибыль

8. Бесприбыльный плановый оборот представляет собой

- 1) определенный объем реализации товара, при котором величина прибыли равна нулю
- 2) такую сумму переменных затрат, при которой прибыль предприятия равна нулю
- 3) объем продаж, обеспечивающий фирме максимальную прибыль
- 4) такую сумму постоянных затрат, при которой прибыль предприятия равна нулю

9. Падение спроса на продукцию предприятия отражает показатель рентабельности

- 1) продукции
- 2) собственного капитала
- 3) основной деятельности
- 4) продаж

10. Снижение плановой прибыли торгового предприятия является следствием

- 1) роста оборачиваемости активов
- 2) сокращения персонала
- 3) роста издержек обращения
- 4) снижения издержек обращения

11. Издержки и прибыль торговых организаций включаются в

- 1) розничную цену
- 2) оптовую цену изготовителя
- 3) закупочную цену
- 4) цену промышленности

12. Какой способ определения выручки от реализации продукции используется при планировании прибыли?

- 1) по отгрузке (метод начислений);
- 2) по оплате (кассовый метод).

### **Тема 8. Планирование финансов торгового предприятия.**

1. Укажите объекты финансового планирования на торговом предприятии:

- 1) денежные фонды и их конкретное воплощение в активах предприятия;
- 2) финансовые ресурсы торгового предприятия;
- 3) финансовая стратегия и политика торгового предприятия;
- 4) финансовые результаты деятельности торгового предприятия.

2. Укажите цель финансового планирования на торговом предприятии:

- 1) определение границ затрат, желаемых доходов, возможностей развития производства;
- 2) обеспечение производственного процесса соответствующими по объему и структуре финансовыми и денежными ресурсами;
- 3) определение будущих действий по организации финансовых ресурсов.

3. Как определяется плановая выручка от реализации продукции методом прямого счета?

- 1) умножением планового количества реализуемой продукции на прогнозируемую цену реализации единицы продукции;
- 2) суммированием полной себестоимости произведенной продукции и плановой прибыли;
- 3) умножением стоимости произведенной продукции на уровень товарности продукции;
- 4) умножением планового количества реализуемой продукции на цену предложения единицы продукции.

5. Укажите основное правило составления плана доходов и расходов:

- 1) сумма доходов должна соответствовать сумме расходов;
- 2) каждая статья доходов имеет целевое назначение, и каждый вид расходов имеет свой источник покрытия;
- 3) расходы предприятия должны покрываться собственными финансовыми ресурсами.

6. Процесс планирования финансового обеспечения текущей деятельности торгового предприятия включает планирование:

- 1) вложений в оборотные активы и источников их покрытия на конец года и каждого квартала;

- 2) кредиторской задолженности;
- 3) источников финансового обеспечения прироста оборотных средств;
- 4) всего перечисленного.

7. Изменение имеющейся или исполнение новой ценовой стратегии, новых методов установления цены товара и системы скидок относится к \_\_\_\_\_ инновациям

- 1) технологическим
- 2) управленческим
- 3) маркетинговым
- 4) продуктовым

8. Стратегия ценообразования, учитывающая зависимость цены на товар от возможностей покупателя при заключении индивидуальных сделок, называется стратегией

- 1) эластичный цен
- 2) дифференцированный цен
- 3) ценового лидерства
- 4) нестабильный цен

9. При планировании в составе внереализационных доходов учитывают:

- 1) стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов
- 2) поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации
- 3) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров.

10. Капитал – это финансовые ресурсы, направленные:

- 1) на развитие торгово-технологического процесса
- 2) потребление
- 3) пополнение оборотных средств

11. Увеличение коэффициента ликвидности свидетельствует:

- 1) о повышении оборачиваемости оборотных средств
- 2) о повышении уровня самофинансирования
- 3) об увеличении кредитоспособности

12. Увеличение коэффициента автономии свидетельствует:

- 1) об эффективном использовании финансовых ресурсов
- 2) об увеличении степени финансового риска
- 3) о снижении финансового риска

13. Какой способ определения выручки от реализации продукции используется в процессе планирования денежных потоков?

- 1) по отгрузке (метод начислений);
- 2) по оплате (кассовый метод).

### **3.6. Деловая игра «Планирование розничного товарооборота торгового предприятия»**

Сценарий учебно-деловой игры «Планирование розничного товарооборота торгового предприятия».

1. Проспект игры.

Цели проведения игры:

Цели проведения игры:

- закрепление знаний по теме «Планирование розничного товарооборота торгового предприятия»;

- способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности (ОК-4);

- умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента (ПК-7).

Действие игры происходит на совещании различных групп пользователей аналитической информации. В процессе игрового эксперимента управленческий персонал предприятия должен доказать выгодность применения тех или иных методов формирования отпускных цен предприятия.

В игре моделируется деятельность различных групп пользователей экономической информации.

2. Сценарий игры.

1 Этап. Организация игры.

Действие игры происходит на совещании различных групп пользователей аналитической информации. В процессе игрового эксперимента управленческий персонал предприятия должен доказать выгодность варианта плана розничного товарооборота торгового предприятия.

В игре моделируется деятельность различных групп пользователей экономической информации.

2. Сценарий игры.

1 Этап. Организация игры.

Занятие теме «Планирование розничного товарооборота торгового предприятия». Цель занятия: закрепление практических навыков планирования розничного товарооборота торгового предприятия. Форма проведения – учебно-деловая игра. Студенты показать свое умение анализировать деловую активность предприятия, определять факторы, выявлять резервы, разрабатывать предложения по ее улучшению. Результаты работы студентов на занятии и при выполнении домашнего задания оцениваются по рейтинговой системе. Максимально за занятие студент может набрать 30 баллов. В том числе домашнее задание 6 баллов, работа группы 14 баллов, тестирование 10 баллов. Набранные баллы определяют оценку за занятие: 27-30 баллов оценка «5», 24-26 баллов – оценка «4», 21-25 баллов – оценка «3». Для работы группа была разбита на 2 подгруппы. Каждая подгруппа будет представлять определенных пользователей информации об оперативного плана производства и реализации продукции предприятия.

2. Этап. Проверка домашнего задания.

Выполняется планирование розничного товарооборота торгового предприятия на примере ООО «Ермак». Производится знакомство с этим предприятием и условиями его производственно-экономической деятельности. Домашнее задание оценивается в 6 баллов.

Каждая группа подготовила презентацию по заданной теме:

Госорганы «Характеристика отрасли»,

Собственники «Общая характеристика предприятия»,

Управленческий персонал «Характеристика внутренней среды»,

Деловые партнеры «Характеристика внешней среды»,

Консультанты «Информационное обеспечение».

3. Этап. Инструктаж по предстоящей работе.

Руководство предприятия приняло решение о расширении деятельности. Консультационная группа разработала инвестиционный проект технического перевооружения производства.

Предоставляется слово консультационной группе.

Выступление группы.

Предлагается вариант плана розничного товарооборота торгового предприятия предприятия. Для реализации данного проекта ООО «Ермак» потребуются инвестиции в сумме 4,2 млн. руб. Для реализации проекта планируется привлечь средства акционеров в сумме 1 млн. руб., выпустив дополнительные акции. Привлечь кредит банка в сумме 1,55 млн. руб. А также использовать собственные ресурсы. Реализация проекта приведет к следующим изменениям: стоимость внеоборотных активов вырастет на 3,6 млн. руб. запасы сырья и материалов вырастут на 0,57 млн. руб. Затраты в незавершенном производстве возрастут на 10 тыс. руб. дебиторская задолженность вырастет 1,3 млн. руб. Свободный остаток денежных средств возрастет на 140 тыс. руб. уставный капитал увеличится на 1 млн. руб., нераспределенная прибыль возрастет на 1,92 млн. руб. Долгосрочные кредиты вырастут на 1,6 млн. руб. Краткосрочные кредиты вырастут на 550 тыс. руб. Задолженность поставщикам увеличится на 550 тыс. руб. Выручка от реализации продукции составит 13 млн. руб. Себестоимость реализованной продукции будет равна 10,5 млн. руб. Коммерческие расходы составят 80 тыс. руб.

Каждая группа планирует розничный товарооборот торгового предприятия по полученным исходным данным. Каждая группа обращает внимание на планировании именно тех показателей, которые интересуют соответствующую группу пользователей информации.

4. Этап. Выполнение задания на компьютере.

Исходные данные и расчетные таблицы подготовлены студентами в ходе практических работ. В подготовленные таблицы студенты вносят новые данные и на основе таблиц формируют свои выводы и предложения.

5. Этап. Защита работ.

Каждая группа выступает со своими выводами по результатам проведенного анализа, другие группы задают вопросы.

6. Этап. Подведение итогов работы.

Студенты выполняют тест.

Подводятся итоги тестирования.

Подводятся итоги всей работы на уроке с использованием рейтинга.

### 3. Игровая обстановка.

В игре участвуют представители производственно-технического и планово-экономического персонала.

В качестве домашнего задания студенты готовят доклады и компьютерные презентации, позволяющие осуществить погружение в игровую обстановку (характеристика отрасли, анализируемого предприятия, внутренней и внешней среды, средств анализа). Для анализа выбирается предприятие, знакомое в общих чертах всем студентам группы. Студентам предоставляется годовой отчет данного предприятия и дополнительные материалы, материалы периодической печати.

Для работы в группах студентам представляется материал по изменениям в бухгалтерской отчетности, вызванным внедрением некоторого условного проекта. На основе этих исходных данных производятся расчеты показателей с использованием электронных таблиц. Таблицы для расчета заранее подготовлены студентами в ходе выполнения практических работ по изучаемой теме. По материалам исследования студенты также готовят компьютерные презентации, которые используют при выступлении группы.

Для контроля работы каждой группы и знаний студентов экспертная группа ведет рейтинговый лист. Входной контроль осуществляется при помощи тестирования.

## **3.7. Операционная игра по теме «Планирование прибыли торгового предприятия».**

### 1. Описание игры.

Применяется операционная игра с двумя игроками (агентами): Оперирующая сторона (предприятие) и Контрагенты. Рассматриваются только экономические операции. Моделирование игрового процесса проводится в виде однопродуктовой модели. Функцией выигрыша каждого игрока считается прибыль предприятия.

Оперирующая сторона может быть разбита на свои подразделения, которые при этом становятся самостоятельными игроками при сохранении исходного игрока, отстаивающего их совместные интересы. Взаимодействие возникающей при этом иерархии игроков между собой можно рассматривать в виде иерархической игры с участием дополнительного игрока Контрагенты со своими интересами. Этот игрок в свою очередь может быть представлен различными способами в виде нескольких игроков, каждый из которых стремится к максимизации своей прибыли. Одним из удобных и естественных его представлений является замена этого игрока на игроков Возможны и более мелкие разбиения, при которых, например, игрок Бизнес превратится в игроков Покупатели (Заказчики), Продавцы (Поставщики), Кредиторы, Инвесторы, Иные. В соответствии с выбранным разбиением определяются и те операции, в которых участвует каждый из игроков. При



любом выборе состава игроков их взаимодействие будет являться операционным игровым взаимодействием.

Процедуры решения.

Операционное игровое описание предоставляет целый ряд новых возможностей. Значительно упрощается процесс вариантного имитационного моделирования рассматриваемых производственно-экономических процессов, изменение начальных сальдо счетов, например счетов «Производство», «Образование доходов», характеристик и управлений операций позволяет моделировать весьма широкое многообразие сценариев. Появляются возможности гибкого моделирования инновационных процессов и договорных взаимодействий, динамики количественного и качественного состояния персонала предприятия.

Решается задача сопоставления ожидаемой эффективности различных организационных структур предприятия путем построения операционных игровых моделей производственно-экономической деятельности первого игрока (рассматриваемого предприятия, т.е. оперирующей стороны) для каждой из сопоставляемых организационных структур. Оргструктура при этом определяется соответствующей ей иерархической структурой составных частей первого игрока (предприятий и их подразделений), процедурами принятия решений всех типов и соответствующими этим процедурам информационными потоками между составными частями. Эффективность оргструктуры определяется тем, в какой мере она способна обеспечить устойчивый рост прибыли рассматриваемого предприятия при его функционировании в той экономической среде контрагентов, в которой она реально находится. Эта среда характеризуется использованием различных концепций ее агрегированного представления в виде конечного числа агентов (игроков). При этом корректная и содержательная оценка «качества» каждого из рассматриваемых вариантов оргструктуры требует имитационного моделирования с оценкой динамики прибыли значительного числа сценариев операционного игрового взаимодействия.

Методика получения сценарных прогнозов.

Формирование сценариев (инерционного, оптимистического и пессимистического), подлежащих проигрыванию и анализу с целью построения необходимого прогноза развития комплекса на заданном отрезке времени. Для того, чтобы сформировать сценарий необходимо конкретизировать стратегии поведения (выбора своих управлений в процессе игрового взаимодействия в виде синтеза) игроков и ожидаемую реализацию неопределенных факторов. Конкретизация сценария при решении рассматриваемых задач построения прогнозов развития предприятия в случае максимально агрегированной модели с игроками. Конкретизировать стратегию поведения игрока Контрагенты означает определить ожидаемые цены и объемы закупок продукции и услуг этим игроком у оперирующей стороны, продажи им оперирующей стороне необходимых ей сырья, материалов, электроэнергии, образовательных и здравоохранительных услуг. Конкретизация перечисленных факторов означает формирование полного

сценарного условия данного сценария. Когда это условие сформировано, остается конкретизировать стратегию поведения оперирующей стороны. Она может вести себя оптимально с позиций своего критерия эффективности, рационально, нерационально, непредсказуемо.

Результаты игры.

Конкретизировав в рамках используемой операционной игровой модели инерционный, оптимистический и пессимистический сценарии моделируется в пошаговом режиме такт за тактом соответствующий каждому сценарию операционный игровой процесс. В результате этого рассчитываются показатели различных видов прибыли в динамике на отрезке игрового взаимодействия с проведением необходимых сопоставлений.

### 3.8. Ситуационная задача по теме «Планирование розничного товарооборота торгового предприятия».

Этапы решения задачи.

1. Постановка задачи. Определите: квартальный товароборот
2. Определение условий и ограничений.

Исходные данные для расчета сезонных колебаний товарооборота по кварталам (тыс. руб.)

Год Квартал	t+2	t+3	t+4
I	35,9	37,2	36,3
II	36,5	36,7	37,9
III	36,8	38,0	41,7
IV	37,2	39,1	43,2
$T_j$	146,5	151,0	159,1
$T_{квj}$	36,6	37,8	39,8

3. Алгоритм решения.

Первоначальный индекс сезонности товарооборота i-го квартала, %:

$$I_c = \sum \frac{C_i}{n},$$

где  $C_i$  - сезонные колебания товарооборота i-го квартала j-го года, %;  
n – количество лет.

4. Представление результата решения задачи в виде количественных показателей, графиков, формул, графически изображенных структур.

Расчет сезонных колебаний товарооборота по кварталам (%)

Годы Кварталы	t+2	t+3	t+4	$Sc_i$
I	98,1	98,4	91,2	287,7
II	99,7	97,1	95,2	292,0
III	100,5	100,5	104,8	305,8
IV	101,9	103,4	108,5	313,8

### Расчет индексов сезонности товарооборота (%)

Кварталы	Сумма сезонных колебаний $S_{ci}$	Индексы сезонности	
		первоначальный	уточненный
I	287,7	95,9	95,9
II	292,0	97,3	97,4
III	305,8	101,9	102,0
IV	313,8	104,6	104,7
S	–	399,7	400,0

#### 4. Формулирование выводов.

Уточненный индекс сезонности товарооборота точнее первоначального на 0,3 процентных пункта.

### 3.9. Ситуационная задача по теме «Планирование товарных запасов».

Этапы решения задачи.

1. Постановка задачи. Определите абсолютное и относительное изменение товарооборота на душу населения области (среднедушевого товарооборота) в целом и в том числе за счет изменения душевого товарооборота по районам и за счет изменения соотношения численности населения между районами. Сделайте выводы по полученным результатам.

#### 2. Определение условий и ограничений. Торговые предприятия.

Имеются следующие данные о розничном товарообороте районов области и численности населения этих районов:

Районы	Товарооборот в сопоставимых ценах (млрд. руб.)		Численность населения (тыс. чел.)	
	I период	II период	I период	II период
1	8,7	8,85	850,0	737,5
2	2,3	2,9	153,3	193,3
3	1,52	1,46	190,0	146,0
4	6,78	6,99	339,0	279,6

#### 3. Выбор метода решения. Метод коэффициентов.

#### 4. Определение алгоритма решения.

Объем розничного товарооборота на душу населения по отдельным районам (регионам) определяется по формуле:

$$D_i = \frac{O_i}{S_i}, \text{ где:}$$

$i = 1, 2, \dots, n$  - номер соответствующего района (региона);

$n$  - число рассматриваемых районов (регионов);

$O_i$  - объем розничного товарооборота (через все каналы реализации) по «i» -му району за соответствующий период времени;

$\bar{S}_i$  - средняя численность населения по «i» -му району за тот же период времени.

Среднедушевой товарооборот по совокупности районов (регионов) исчисляется следующим образом:

$$\bar{D} = \frac{\sum_{i=1}^n O_i}{\sum_{i=1}^n \bar{S}_i} = \frac{\sum_{i=1}^n O_i \bar{S}_i}{\sum_{i=1}^n \bar{S}_i}$$

Анализируя динамику среднедушевого товарооборота необходимо принимать во внимание влияние следующих двух факторов:

- изменение душевого товарооборота по районам;
- структурные сдвиги, т. е., перераспределение численности населения между районами.

Важно разобраться также в сущности коэффициента эластичности, показывающего, на сколько процентов изменяется результативный признак «у» при увеличении факторного признака «х» на 1%:

$$K_{эл} = \frac{\Delta y}{y_0} \div \frac{\Delta x}{x_0} = \frac{\Delta T_y}{\Delta T_x}, \text{ где:}$$

$\Delta y = (y_1 - y_0)$  — абсолютное изменение результативного признака в отчетном периоде по сравнению с базисным;

$\Delta x = (x_1 - x_0)$  — абсолютное изменение факторного признака в отчетном периоде по сравнению с базисным;

$y_1, y_0$  — абсолютные уровни результативного признака соответственно в отчетном и базисном периодах времени;

$x_1, x_0$  — абсолютные уровни факторного признака в отчетном и базисном периодах времени.

5. Представление результата решения задачи в виде количественных показателей, графиков, формул, графически изображенных структур.

6. Формулирование выводов.

### 3.10. Ситуационная задача по теме «Планирование издержек обращения».

Этапы решения задачи.

1. Постановка задачи. Произвести планирование издержек обращения торгового предприятия

2. Условия и ограничения.

Исходные данные.

### Экономические показатели деятельности торгового предприятия

Показатели	2013	2014	Отклонения, тыс. руб.	Темп роста, %
Товарооборот, тыс. руб.	19853	26443	6590	133
Издержки обращения, тыс. руб.	2944	3032	68	102
Уровень издержек обращения, %	14,9	11,5	-3,4	77
Прибыль от реализации, тыс. руб.	6017	8494	2477	141
Балансовая прибыль	5603	8301	2698	149
Чистая прибыль, тыс. руб.	3474	5147	1673	149

### Структура издержек обращения

Статьи затрат	тыс. руб.	доля, %
Амортизационные отчисления	18	0,4
Износ МБП	34	1,2
Затраты на маркетинг	129	4,1
Заработная плата	1352	45
Аренда, телефон	794	26,6
Соц.отчисления	217	6,5
Сверхнормативные затраты	251	7,5
Прочие затраты	237	8,7
Итого издержки	3032	100

Исходя из имеющейся информации о величине затрат предприятия спланируем размер затрат на будущий период (в бизнес - плане заложено увеличении объема продаж на 10%).

3. Выбор метода решения. Индексный метод.

4. Определение алгоритма решения.

Так, в 2011 г. объем продаж составил 26443 тыс. руб., переменные затраты – 2186 тыс. руб. (удельные затраты – 0,826 тыс. руб.), а постоянные – 846 тыс. руб. Таким образом, суммарные затраты составляют:

$$ИО = 846 + 0,826 * 26443 = 3032 \text{ тыс. руб.}$$

Если в 2012 г. объем продаж предприятия увеличится на 10%, что составит 29087,3 тыс. руб. ( $26443 * 1,1$ ), то переменные затраты возрастут также на 10% и будут равны 2404,6 тыс. руб. ( $2186 * 1,1$ ).

Постоянные затраты при этом остаются неизменными, то есть 846 тыс. руб. В этом случае суммарные затраты составят 3250,6 тыс. руб. ( $2404,6 + 846$ ).

4. Производство расчетов.

План затрат, тыс. руб.

Показатели	2013 г.	План на 2014г.
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	18	18
Износ МБП, тыс. руб.	34	34
Затраты на маркетинг, тыс. руб.	129	149
Заработная плата, тыс. руб.	1352	1401
Аренда, телефон, тыс. руб.	794	794
Соц.отчисления, тыс. руб.	217	217
Сверхнормативные затраты, тыс. руб.	251	251
Прочие затраты, тыс. руб.	237	2250
Итого издержки, тыс. руб.	3032	3114

5. Формулирование выводов.

Планом на 2014 год предусмотрено увеличение издержек обращения на 82,0 тыс. руб.

### 3.11. Ситуационная задача по теме «Планирование прибыли торгового предприятия».

Этапы решения задачи.

1. Постановка задачи. Определите прибыль от реализации продукции торгового предприятия.

2. Условия и ограничения.

Исходные данные.

Продукция	Объем продаж, нат. ед.	Остаток нереализованной продукции, нат. ед.		Цена единицы продукции без НДС, руб.	Себестоимость единицы продукции, руб.
		на начало месяца	на конец месяца		
А, шт.	510	90	-	430	344
Б, м	1050	150	100	150	120

2. Выбор метода решения. Метод коэффициентов.

3. Определение алгоритма решения.

Объем продаж (реализации) продукции ОПА =  $510 + 90 = 600$  шт.;

ОПБ =  $1\ 050 + 150 - 100 = 1\ 100$  м.

Прибыль от реализации продукции А  $Pr = (430 - 344) \cdot 600 = 51,6$  тыс. руб.

Прибыль от реализации продукции Б  $Pr = (150 - 120) \cdot 1\ 100 = 33$  тыс. руб.

Прибыль от реализации продукции  $Pr = 51,6 + 33 = 84,6$  тыс. руб.

5. Формулирование выводов.

Планируемая прибыль от продаж продукции вида А составит 33 тыс. руб., а продукции вида Б – 84,6 тыс. руб.

### 3.12. Перечень терминов для изучения дисциплины «Планирование в торговой деятельности»

**Абсолютные показатели** – это показатели, которые непосредственно характеризуют размеры социально – экономических явлений в натуральных единицах.

**Амортизация** - способ возмещения затрат предприятий, связанных с приобретением объектов основных средств.

**Аукционные цены** – цены, отражающие ход продаж на аукционах (различают стартовые цены и продажные).

**Бизнес-план** — документ, который в краткой форме дает ответы на вопросы о том, каковы ваши цели, как вы можете их достигнуть и каких финансовых средств это потребует.

**Валовой выпуск** - отражает общую стоимость материальных благ и услуг, созданных в экономике как для реализации, так и для собственного потребления.

**Готовая продукция** - товары, полностью изготовленные и предназначенные для продажи или отправки другим хозяйственным единицам.

**Дилер** - как правило, розничная или оптово-розничная фирма, занимающаяся послепродажным обслуживанием, имеет складскую и торговую сеть, принимает на себя права собственности.

**Доход** - максимальная сумма денег, которую можно истратить на покупку потребительских товаров и услуг, не становясь при этом беднее, т.е. без уменьшения национального богатства и не принимая на себя никаких финансовых обязательств.

**Емкость рынка** — количество (стоимость) товаров, которое может поглотить рынок при определенных условиях за какой-то промежуток времени.

**Закупочная цена** – цена, по которой государство покупает продукцию у сельскохозяйственных предприятий (фермеров)

**Заработная плата** – это часть ВВП, поступающая в индивидуальное распоряжение рабочих и служащих в соответствии с количеством и качеством затраченного труда. Минимальная реальная заработная плата должна обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы.

**Звенность товародвижения** (коммерческая или торговая-организационная) — число переходов товара от одного владельца к другому; складская звенность — число перевозок товара из одного склада в другой.

**Инвестиции** – средства затраченные на возобновление основных средств, покупку ценных бумаг, займы и другие цели.

**Инвесторы** - физические или юридические лица, приобретающие ценные бумаги от своего имени и за свой счет.

**Издержки** — это выраженные в денежной форме затраты производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей уставной деятельности.

**Издержками обращения в торговле** - затраты, связанные с доведением товаров от производителя до покупателя и выраженные в денежной форме.

ИО являются важной составной частью текущих затрат предприятия.

**Индекс** – показатель сравнения двух состояний одного и того же явления.

**Индекс переменного состава** – отношение двух взвешенных средних с изменяющимися (переменными) весами, показывающее изменение индексируемой средней величины.

**Индекс постоянного (фиксированного) состава** – отношение средних взвешенных с одними и теми же весами (как правило, на уровне отчетного периода).

**Индекс структурных сдвигов** – отношение среднего уровня индексируемого показателя базисного периода, рассчитанного на отчетную структуру.

**Индекс товарооборота** — относительный показатель, который характеризует изменение стоимости совокупности проданных товаров (денежной выручки торговли или расходов покупателей на приобретение товаров) в текущем периоде по сравнению с базисным за счет совместного влияния изменений количества и цен.

**Индекс ценностного фактора товарооборота (индекс цен)** — относительный показатель, который отражает влияние изменений цен на динамику товарооборота; рассчитывается как отношение стоимостей одного и того же количества товаров, соизмеренного по ценам текущего периода (в числителе) и базисного (в знаменателе) показателей.

**Индивидуальный (однотоварный) уровень цены** — это абсолютная величина — сумма денег, уплачиваемых на рынке за товарную единицу. Для цен совокупности однородных товарных единиц, для цен, варьирующих во времени и в пространстве (географическом и экономическом), обобщенной характеристикой является **средняя цена**. Если известен объем продажи в натуральном выражении или в стоимостных единицах, то используются формулы соответственно **средней арифметической**

**Инфляция** — повышение общего уровня цен и обесценение денег, вызванное нарушением равновесия между денежной массой и товарным покрытием.

**Канал товародвижения** — совокупность фирм и частных лиц, осуществляющих доведение товара от производителя до потребителя, а также последовательность, в которой они участвуют в этом процессе.

**Коммерческая деятельность** – деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц (физических и юридических) с целью получения коммерческой выгоды.

**Компаративный индекс** - отношение индексов (темпов роста) двух явлений или частей совокупности. Например, отношение индекса продажи потребительских продуктов к индексу продажи услуг или отношение индекса розничного товарооборота к индексу денежных доходов населения.

**Контракт (договор)** — это документ, определяющий права и обязанности сторон, вступивших в отношения купли-продажи. Вместе с тем контракт может рассматриваться как источник информации, поскольку в нем зафиксиро-



рованы количество и ассортимент товара, предназначенного к продаже, в нем приводятся качественные признаки товара, оговариваются его цена и общая стоимость всей партии. Контракт определяет условия и сроки поставки товара. Все это дает возможность сравнить фактические результаты поставки с договорными обязательствами и сделать вывод о добросовестном или неполном выполнении условий контракта и его требований.

**Контрактная (договорная) цена** — цена фактической договоренности между продавцом и покупателем.

**Конъюнктура рынка, или рыночная конъюнктура** — это конкретная экономическая ситуация, сложившаяся на рынке на данный момент времени или ограниченный отрезок времени.

**Коэффициент эластичности** — коэффициент, показывающий, на сколько процентов изменится величина результатного показателя у при изменении объясняющего фактора  $x$  на 1%.

**Кредит** - предоставление на основе возвратности, срочности, и, как правило, с выплатой процента финансовых ресурсов одним хозяйствующим субъектом другому.

**Кругооборот товаров** - непрерывный стохастический процесс вращения товарной массы в каналах рынка. Непрерывность кругооборота определяется тем, что поступившая товарная масса постепенно распродается и затем замещается новой ее партией.

**Макроспрос** - это спрос на все товары или большую их совокупность.

**Максимальный** объем товарных запасов — максимально возможная их величина.

**Максимально возможный фонд рабочего времени** - максимальное количество времени, которое может быть отработано в соответствии с трудовым законодательством.

**Маркетинг** — система управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия, направленная на получение приемлемой величины прибыли посредством учета рыночных условий и активного влияния на них (определение потребностей покупателей, осмысление этих потребностей с точки зрения производственных возможностей предприятия, планирование и управление разработкой изделий и услуг, определение цен и продвижение товаров к покупателям путем стимулирования их распределения между выбранными рынками сбыта).

**Материальный основной капитал** состоит из зданий, сооружений, машин и оборудования, а также выращиваемых активов.

**Методы экспертных оценок** - основаны на опросе экспертов, т.е. квалифицированных специалистов в той или иной области. Они помогают установить степень сложности проблемы, определить цели, задачи, влияющие факторы, взаимосвязи между ними. Используются индивидуальные и групповые методы. Обычно эти методы используются в сложных случаях для выявления картины явлений, для построения среднесрочных и долгосрочных прогнозов.

**Методы экстраполяции** - методы оперативного и краткосрочного

прогнозирования. Это связано с тем, что они основаны на предположении о неизменности факторов, определяющих развитие изучаемого объекта (явления) и заключаются в распространении закономерностей развития объекта в прошлом и его будущее. Эти методы могут быть простыми и сложными, качественными и количественными. Среди методов экстраполяции широко используются *методы статистической экстраполяции*. Это количественные методы, главным образом оперативного и краткосрочного прогнозирования. Неадаптивные и адаптивные (наиболее простые) основаны на построении *регрессионных статистических моделей*.

**Микроспрос** - спрос на конкретный товар или его разновидность.

**Минимально допустимый** объем товарных запасов, достижение которого свидетельствует о необходимости их пополнения.

**Мода** – наиболее часто встречающаяся в совокупности величина признака, т.е. наиболее типичная величина.

**Моральный износ товаров, находящихся в потреблении** — это прекращение использования еще годного к использованию товара по причине выхода его из моды, появления более совершенных товаров, более привлекательных для потребителя и т.п.

**Наличные деньги** как финансовый актив включают все банкноты и монеты, находящиеся в обращении, независимо от того, являются они денежными единицами данной страны или других государств.

**Налоги** - это обязательные, безвозмездные, невозвратные платежи, взыскиваемые государственными учреждениями с целью удовлетворения государственных потребностей.

**НДС** — налог на добавленную стоимость, представляет собой форму изъятия в бюджет части прироста стоимости, которая создается на всех стадиях процесса производства — от сырья до предметов потребления. Объектом обложения является добавленная стоимость, которая определяется посредством исключения из объема продукции стоимости потребленных на ее производство сырья, материалов, полуфабрикатов, приобретенных со стороны, и некоторых других затрат. Добавленная стоимость включает заработную плату с отчислениями на социальное страхование, прибыль, проценты за кредит, расходы на рекламу, транспорт, электроэнергию и т.д.

**Налог на прибыль** — объектом обложения налогом на прибыль является валовая прибыль, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и других доходов, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

**Налоги на продукты** - налоги, которые напрямую зависят от стоимости произведенной продукции и оказанных услуг. К ним относятся: налоги на добавленную стоимость, акцизы, налоги на импортируемые товары и услуги.

**Налоги на производство и импорт** включают в себя налоги на продукты и другие налоги на производство.

**Насыщенность рынка** — это степень обеспеченности потребителей товарами, определяемая или экспертным путем, или на основе выборочного обследования домашних хозяйств.

**Непроизводственные основные фонды** – это материальные блага длительного пользования, некоторые за счет износа и выбытия возмещаются за счет национального дохода.

**Обобщённые показатели** – это такие производные показатели, которые выявляют качественные характеристики изучаемого явления, т. е. характеризующие явления в целом.

**Оборачиваемость оборотных средств** - показатель, характеризующий скорость движения оборотных средств в процессе воспроизводства; измеряется посредством коэффициента оборачиваемости или длительности одного оборота в днях.

**Оборот товара** — это единичный, завершённый акт смены владельца посредством покупки товара, трансформации в товарный запас и продажи. Совокупность оборотов определяет кругооборот товарной массы.

**Оборотный капитал** - активы, которые используются в процессе производства однократно и переносят свою стоимость на готовую продукцию сразу, т. е. служат меньше года.

**Оплата труда наемных работников** определяется суммой всех вознаграждений в денежной или натуральной форме, выплачиваемых работодателем наемным работникам за работу, выполненную в течение отчетного периода, плюс скрытой оплатой труда.

**Оптовый рынок** - это купля-продажа крупных партий товаров, когда в этом процессе участвуют массовые продавцы и покупатели. Потребительский рынок охватывает продажу ограниченных по размеру количеств товаров и услуг массовым и индивидуальным покупателям (населению).

**Оптовая цена** – цена, по которой предприятия реализуют в больших объемах продукцию промышленно-технического и потребительского назначения (между отраслями внутри оптовой сферы и из оптовой в розничную).

**Оптовый товарооборот** - продажа товаров крупными партиями производственными, сбытовыми, торговыми предприятиями другим торговым предприятиям для последующей перепродажи, а также производственным и массовым потребителям.

**Основной капитал** - совокупность воспроизводимых, активов, которые многократно участвуют в процессе производства и срок службы которых превышает один год.

**Основные производственные фонды** – средства труда, которые предприятие использует в производственной деятельности.

**Относительные показатели** – это показатели, представляющие собой отношение абсолютных показателей с разноимённой базой.

**Отработанный человеко-день** - день, в который работник явился на работу и приступил к ней, независимо от числа часов его фактической работы в этот день

**Отчетность** - это основная форма статистического наблюдения, с помощью которой статистические органы в определенные сроки получают от предприятий, учреждений и организаций необходимые данные в виде уста-

новленных в законном порядке отчетных документов, скрепляемых подписями лиц, ответственных за их представление и достоверность собираемых сведений.

**Оценка** – значение показателя, определяющееся на основе ограниченного числа единиц статистической совокупности, содержащее элемент случайности.

**Планирование в торговле** - экономическая деятельность людей по управлению и регулированию товарного обращения.

**Первичные показатели** – это показатели непосредственно наблюдаемые.

**Покупательский спрос** — это потребность, обеспеченная деньгами и предъявленная на рынке.

**Потенциал рынка** — это прогнозная совокупность производственных и потребительских сил, обуславливающих спрос и предложение.

**Потребление основного капитала** - уменьшение стоимости основного капитала в течение отчетного периода в результате его физического и морального износа и обычных повреждений, не носящих катастрофического характера. Оно должно определяться исходя из текущей восстановительной стоимости основного капитала и его возраста.

**Предложение** – это объем товаров (продуктов и услуг), предназначенных на продажу и предлагаемых покупателям на рынке в течение какого-то периода по определенной цене.

**Прибыль от реализации продукции** — рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и затратами на производство и реализацию, включенными в себестоимость продукции (работ, услуг).

**Прибыль чистая** — прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет; поступает в полное распоряжение предприятия.

**Продажа потребительских услуг** — процесс оказания услуг в обмен на деньги, который совершается в специализированных предприятиях и учреждениях, а также на дому у потребителей и заключается в действиях, направленных на удовлетворение соответствующих потребностей населения.

**Прогноз** (греч. prognocis – знание наперед) – это деятельность, направленная на формирование знаний о развитии объекта или явления на основе тенденций его развития.

**Прогнозирование спроса и предложения** — это научно обоснованное предсказание развития спроса и предложения в будущем на основе изучения причинно-следственных связей, тенденций и закономерностей.

**Продукция** – это прямой, полезный результат основной производственной деятельности предприятий в форме вещественных продуктов, услуг или работ.

**Производительность труда** характеризуется количеством продукции, создаваемой в единицу рабочего времени.

**Производные показатели** – это показатели, рассчитываемые на основе

первичных показателей производственной деятельности предприятий в форме вещественных продуктов, услуг или работ.

**Простые средние величины** – это средние величины, которые используются тогда, когда каждое значение показателя встречается в статистической совокупности один раз.

**Рабочее время** - часть календарного времени, затрачиваемого на производство продукции или выполнение определенного вида работ.

**Расходы** - это все невозвратные платежи независимо от того, являются ли они возмездными или безвозмездными и для каких целей осуществляются (текущие или капитальные).

**Расчетная цена** – цена, которая обосновывается поставщиком для каждого конкретного заказа с учетом его технических и коммерческих условий.

**Резервный (страховой) объем товарных запасов** — постоянное количество товарной массы, которая гарантирует своему владельцу бесперебойную работу торгового предприятия, склада в непредвиденных случаях.

**Розничная цена** – цена, по которой товары реализуются конечному потребителю (в основном населению) в ограниченном количестве.

**Розничный товароборот** - продажа товаров предприятиями, объединениями и физическими лицами населению для конечного потребления.

**Рынок товаров (продуктов и услуг)** — это система отношений купли-продажи между экономически свободными продавцами и покупателями.

**Сбережение** – это источник финансирования и накоплений.

**Свободная цена** – цена, не подверженная прямому вмешательству, формируется в соответствии с конъюнктурой рынка.

**Себестоимость** – свойство, характеризующее затраты усилий, потребление ресурсов на получение продукции, так же характеризуемое различными признаками.

**Система базисных индексов** – система сравнения уровней индексируемого показателя с уровнем базисного периода.

**Система цепных индексов** – система сравнения уровней индексируемого показателя с уровнем предыдущего периода.

**Социальное страхование** — самостоятельный вид страхования с целью материального обеспечения нетрудоспособных граждан в результате болезни, несчастного случая, рождения ребенка и других обстоятельств.

**Списочная численность** – величина, характеризующая фактическую численность работников, принятых на работу.

**Справочная цена** - цена, публикуемая в справочниках, каталогах, периодических изданиях. Как правило, это средние цены фактических сделок за определенный период, экспертные оценки, биржевые котировки, цены предложений крупных фирм и т.д.

**Средняя величина** – это наиболее типичная или наиболее часто встречающаяся в совокупности величина.

**Статистический отчет** - это официальный документ, в котором

содержатся сведения о деятельности хозяйствующего субъекта.

**Твердая цена** – цена, которая устанавливается при заключении договора на весь срок действия.

**Территориальные индексы** – индексы неупорядоченной последовательности показателей.

**Товар** — предмет (материально-вещественный и интеллектуальный продукт) или действие (т.е. услуга), обладающие полезными потребительскими свойствами (потребительской ценностью) и предназначенные для продажи.

**Товар-представитель** — конкретная марка, артикул или малая товарная группа, основа которой – общность потребительского назначения.

**Товарная группа** — это совокупность товаров и их видов, сгруппированных по сочетанию экономических, социальных и технологических признаков, важнейшими из которых являются потребительские свойства, назначение товара, характер сырья, отраслевое происхождение товара и т.д.

**Товарная структура товарооборота** - распределение отдельных продуктов и услуг в общем объеме их продажи, выраженное относительными величинами: удельным весом (долей) товара и коэффициентом соотношения товаров.

**Товарные запасы текущего или нормального возобновления** – запасы, призванные обеспечить нормальное протекание процесса товарного обращения. К этой категории товарных запасов относятся запасы товаров текущего хранения.

**Товарные запасы сезонного поступления** – запасы, призванные в первую очередь обеспечить нормальное снабжение населения труднодоступных районов товарами.

**Товарные запасы сезонного расходования** - товары поступают в сферу обращения в течение года, а расходуются за короткий промежуток времени, за сезон;

**Товародвижение** — это перемещение товара в пространстве (географическом и экономическом).

**Товарооборот** - процесс купли-продажи, обмена товара на деньги.

**Торговый посредник** — фирма или частное лицо, осуществляющие покупку и последующую перепродажу товара или оказывающие помощь в доведении товара до потребителя.

**Точка безубыточности** — момент, когда доходы равны расходам.

**Тренд** – это изменение показателей во времени в среднем, выраженное в графическом или адаптивном виде (в отличие от среднего абсолютного прироста или среднего коэффициента роста, выраженных одним числом). Таким образом, тренд – более качественная характеристика средних показателей изменения уровней ряда динамики.

**Трудовые ресурсы** - население, занятое экономической деятельностью или способное трудиться, но не работающее по тем или иным причинам.

**Уровень цен** — обобщающий показатель, характеризующий состояние цен за определенный период времени, на определенной территории, по сово-

купности товаров и товарных видов с близкими потребительскими свойствами.

**Финансы** – это экономические отношения между различными субъектами экономики по поводу распределения и перераспределения ВВП.

**Фондоемкость** - представляет собой обратный показатель (отношение средней стоимости основного капитала к результату производства) - она характеризует стоимость основного капитала, которую необходимо использовать при сложившемся уровне эффективности для получения единицы результата производства.

**Фондоотдача** - характеризует результат производства в расчет на единицу стоимости основного капитала.

**Функциональная связь** – связь, при которой каждому значению одного признака соответствует единственное значение другого признака.

**Хозяйствующие субъекты** – это юридические и физические лица, занимающиеся деятельностью по производству, реализации или приобретению товаров.

**Цена** — сумма денег, уплачиваемая за единицу товара, эквивалент обмена товара на деньги.

**Цена предложения** (цена продавца, или стартовая) – цена, по которой продавец желает продать товар.

**Цена реализации** (сделки, продажи, покупки) – фактическая, или номинальная цена.

**Цена спроса** – цена, по которой покупатель заинтересован приобрести товар.

**Цена франко-отправления** - цена, включающая транспортные издержки до пункта магистрального транспорта (порта, железнодорожной станции), расходы на остальной путь покрывает покупатель.

**Цена франко-назначения** – цена, включающая транспортные расходы до пункта назначения.

**Чистый товарооборот** — товарооборот, освобожденный от повторного счета, равный конечной продаже товара.

**Штатная численность** – это плановая, расчетная численность работников, необходимых для реализации всех задач предприятия.

**Экономическая эффективность** - характеризуется соотношением результатов экономической деятельности с затратами факторов производства, связанными с достижением этих результатов.

**Этап идентификации** – количественный анализ прогноза.

**Этап спецификации** – это качественный анализ прогноза.

**Явные издержки** — это издержки, принимающие форму денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

**Явочная численность** – величина, характеризующая наличие работников на рабочих местах в течение рабочего дня.

#### 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

##### 4.1. Критерии рейтинговых оценок по курсу «Планирование в торговой деятельности»

<i>Зачётная оценка</i>	<i>Рейтинговая оценка успеваемости</i>
оценка «отлично»	<b>80-100 баллов</b>
оценка «хорошо»	60-79 баллов
оценка «удовлетворительно»	45-59 баллов
оценка «неудовлетворительно»	менее 45 баллов

##### Распределение баллов рейтинговой оценки между видами контроля

Форма промежуточной аттестации	Количество баллов, не более				
	Текущий контроль	Рубежный контроль	Итоговый контроль	Сумма баллов	Поощрительные баллы
Экзамен	50	30	20	100	10

##### 4.2. Оценивание качества письменного ответа при промежуточной аттестации обучающегося (экзамене)

###### *Ожидаемые результаты:*

**Демонстрация знания** теоретических основ статистики коммерческой деятельности; статистических показателей, характеризующих товародвижение, товарооборот, товарные запасы, экономическую эффективность и риск коммерческой деятельности.

**Умения** применять на практике статистические показатели, характеризующие коммерческую деятельность;

**Владения** навыками сравнительного анализа статистических показателей коммерческой деятельности и их экономической интерпретации.

Экзамен по результатам изучения учебной дисциплины «Статистика коммерческой деятельности» осуществляется по экзаменационным билетам, включающим 2 теоретических вопроса и две задачи. Оценка по результатам экзамена выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на первый вопрос – 7 б.;
- правильный ответ на второй вопрос – 8 б.;
- правильное решение задачи 1 – 10 б.;
- правильное решение задачи 2 – 15 б.

В случае частично правильного ответа на вопрос или решение задачи, студенту начисляется определяемое преподавателем количество баллов.



### **4.3. Оценивание качества ответов на вопросы индивидуального задания:**

#### **Ожидаемые результаты:**

-умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного направления экономической мысли;

-умение обобщать теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.

#### **Критерии оценки:**

- соответствие предполагаемым ответам;  
- продемонстрирована способность анализировать и обобщать информацию.

#### **Пороги оценок:**

**3 балла** - полные и правильные ответы на все поставленные теоретические вопросы, корректная формулировка понятий и категорий.

**2 балла** - недостаточно полные и правильные ответы, несущественные ошибки в формулировке категорий и понятий, небольшие шероховатости в аргументации.

**1 балл** - ответы включают материалы, в целом правильно отражающие понимание студентом тем курса, допускаются неточности в раскрытии части категорий, неправильные ответы на 1 -2 вопроса.

**0 баллов** - неправильные ответы на 3 и более вопросов, большое количество существенных ошибок.

### **4.4. Оценивание работы обучающегося на практических занятиях**

#### **Ожидаемый результат:**

Демонстрация **знания** теоретических основ статистики коммерческой деятельности; статистических показателей, характеризующих товародвижение, товарооборот, товарные запасы, экономическую эффективность и риск коммерческой деятельности.

**Умения** применять на практике статистические показатели, характеризующие коммерческую деятельность;

**Владения** навыками сравнительного анализа статистических показателей коммерческой деятельности и их экономической интерпретации.

#### **Критерии оценки:**

Активное участие в обсуждении вопросов семинара,  
самостоятельность ответов,  
свободное владение материалом,  
полные и аргументированные ответы на вопросы семинара,  
твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы,  
полностью выполненная самостоятельная работа по теме семинара.

#### **Пороги оценок:**

**1 балл** - активное участие в обсуждении вопросов семинара, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы семинара, твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы.

**0,5 балла** - недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на семинаре, неполное знание дополнительной литературы.

**0 баллов** - пассивность на семинаре, частая неготовность при ответах на вопросы, отсутствие качеств, указанных выше для получения более высоких оценок.

#### **4.5. Оценивание работы обучающегося при выполнении курсовой работы**

##### **Ожидаемые результаты:**

- умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного направления экономической мысли;

- умение обобщать теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.

##### **Критерии оценки:**

- соответствие содержания заданию;
- выполнение задач курсовой работы;
- достижение цели выполнения курсовой работы;
- продемонстрирована способность анализировать и обобщать информацию.

##### **Пороги оценок:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он полностью раскрыл тему, решил поставленные задачи, достиг цель выполнения курсовой работы.

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он не совсем полностью раскрыл тему, решил большую часть поставленных задач.

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если не полностью раскрыл тему, частично решил поставленные задачи.

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не раскрыл тему, не решил поставленные задачи, не достиг цель выполнения курсовой работы.

#### **4.6. Оценивание участия обучающихся в деловой игре**

##### **Ожидаемые результаты**

- способность эффективно работать в команде;
- полнота знаний теоретического контролируемого материала.

**Оценка участия обучающихся в деловой игре осуществляется по следующим критериям:**

- владение терминологией;

- демонстрация владения учебным материалом по теме игры,
- умение работать в группе.

**Пороги оценок:**

**2 балла** - ясность, четкость изложения;

**3 балла** — аргументированность выводов;

**2 балла** - качество ответов на вопросы

**2 балла** - применение экономических знаний

**0 баллов** - пассивность, частая неготовность высказать собственное мнение по проблемным вопросам.

#### **4.7. Оценивание участия обучающихся в операционной игре**

**Ожидаемые результаты**

- способность эффективно работать в команде;
- полнота знаний теоретического контролируемого материала.

**Оценка участия обучающихся в операционной игре осуществляется по следующим критериям:**

- владение терминологией;
- демонстрация владения учебным материалом по теме игры,
- умение работать в группе.

**Пороги оценок:**

**2 балла** - ясность, четкость изложения;

**3 балла** — аргументированность выводов;

**2 балла** - качество ответов на вопросы

**2 балла** - применение экономических знаний

**0 баллов** - пассивность, частая неготовность высказать собственное мнение по проблемным вопросам.

#### **4.8. Оценивание качества выполнения терминологического диктанта**

**Ожидаемые результаты:**

- знание важнейших категорий экономической науки;
- умение использовать источники экономической информации, осуществлять поиск информации по полученному заданию;
- навыками самостоятельной работы.

**Критерии оценки:**

- полнота определений;
- четкость формулировок;
- современная «редакция» понятия;
- собственная формулировка понятия с передачей смысла.

**Пороги оценок:**

**2 балла** – экономические категории полные, четко сформулированы, присутствует собственная формулировка понятия с передачей смысла.

**1 балл** – экономические категории сформулированы близко к содержанию

**0 баллов** – не знание менее 50% экономических понятий.

Преподаватель



Г.П. Ермаков

**РЕЦЕНЗИЯ**  
**НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ**  
 Дисциплина - «Планирование в торговой деятельности»  
 Направление подготовки – 38.03.07 «Товароведение»

Соответствие логической и содержательно- методической взаимосвязи данной дисциплины с другими частями ОПОП	Соответствует
Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины	ОПК-4, ПК-7
Соответствие аудиторной и самостоятельной нагрузки учебному плану	Соответствует
Процент лекционных занятий от аудиторной нагрузки	50
Последовательность и логичность изучения модулей дисциплины	Соответствует
Наличие междисциплинарных связей с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	Присутствуют
Соответствие видов самостоятельной работы требованиям к выпускникам в ФГОС	Соответствует
Соответствие диагностических средств (экзаменационных билетов, тестов, комплексных контрольных заданий и др.) требованиям к выпускнику по данной ОПОП	Соответствует
Использование активных и интерактивных форм проведения занятий (указать конкретно)	деловая игра, операционная игра, решение ситуационных задач
Учебно-методическое и информационное обеспечение	Соответствует
Материально-техническое обеспечение данной дисциплины	Соответствует

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Считаю, что вышеуказанная рабочая учебная программа соответствует указанному направлению подготовки 38.03.07 «Товароведение».

Рецензент:  
 доцент кафедры «Экономика и управление»



В.М. Иванов

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Филиала университета

Хейдуллин Х.Х.

13 июня 2017 г.



## ИЗМЕНЕНИЕ № 2

**В положения о структурных подразделениях (СМК 03), положения о деятельности (СМК 04) и в должностные инструкции (СМК 05)**

Дата введения 13.06.2017г.

В соответствии с приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 01 июня 2017 года №271 Технологический институт - филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия имени П.А. Столыпина» (сокращенное – Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА) переименован в **Технологический институт - филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ульяновский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина»** (сокращенное – Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ).

### РАЗРАБОТЧИК

Ответственный за СМК  
Филиала университета

Н.С. Семенова

### СОГЛАСОВАНО

Начальник отдела кадров

М.П. Тимошенко

### Лист переутверждения рабочей программы

Заседание кафедры	Заседание методической комиссии
Протокол №10 от 28.06.2016 г Зав. кафедрой <i>Ю.С. Холопова</i> Ю.С. Холопова	Протокол №10 от 29.06.2016 г Председатель методической комиссии <i>И.Г. Яковлева</i> И.Г. Яковлева
Протокол № 10 от 29.06.2016 г Зав. кафедрой <i>Ю.С. Холопова</i> Ю.С. Холопова	Протокол № 10 от 30.06.2016 г Председатель методической комиссии <i>И.Г. Яковлева</i> И.Г. Яковлева
Протокол № ___ от _____ Зав. кафедрой	Протокол № ___ от _____ Председатель методической комиссии
Протокол № ___ от _____ Зав. кафедрой	Протокол № ___ от _____ Председатель методической комиссии
Протокол № ___ от _____ Зав. кафедрой	Протокол № ___ от _____ Председатель методической комиссии
Протокол № ___ от _____ Зав. кафедрой	Протокол № ___ от _____ Председатель методической комиссии
Протокол № ___ от _____ Зав. кафедрой	Протокол № ___ от _____ Председатель методической комиссии