



ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

658.155:339.18(073)

Т 34

С.В. Токманев

**Современные технологии оптимизации
коммерческой деятельности**
Методические указания по
самостоятельной работе студентов

Челябинск
2013

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра «Экономика торговли»

658.155:339.
18(073)

С.В. Токманев

Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности

Методические указания по самостоятельной работе студентов

Челябинск
2013

УДК 658.155:339.18(073) Т34

ББК 65.052.201.2 Т34

Одобрено учебно-методической комиссией кафедры

Токманев, С.В.

Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности: методические указания по самостоятельной работе студентов / С.В. Токманев - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. - 23 с.

В учебном пособии содержится информация, позволяющая оценивать результат освоения дисциплины, тематический план, формы самостоятельной работы.

Пособие предназначено для студентов направления 38.03.06 «Торговое дело».

УДК 658.155:339.18(073)

Т34

ББК 65.052.201.2

Т34

Оглавление

Введение.....	5
1. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.....	6
2. Место дисциплины в структуре ОП ВО.....	6
3. Содержание дисциплины.....	7
3.1. Лекции.....	8
3.2. Практические занятия, семинары.....	8
3.3. Самостоятельная работа студента.....	14
4. Инновационные образовательные технологии, используемые в учебном процессе.....	19
5. Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.....	21
5.1. Паспорт фонда оценочных средств (Приложение А).....	21
5.2. Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания.....	22
5.3. Типовые контрольные задания.....	22
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины....	24
Приложение А.....	27

Введение

1. Цели и задачи дисциплины

Цель: овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.

Задачи:

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена.

Краткое содержание дисциплины

Усиление конкуренции на рынке ставит перед предпринимательскими структурами проблему поиска возможностей повышения их экономического потенциала. Ее решение зависит от степени объективности экономической информации о достигнутых результатах деятельности организаций, получаемой в процессе экономического анализа. При этом завершающим этапом анализа результатов деятельности коммерческой организации является обобщение выявленных резервов их улучшения, формирование комплекса рекомендаций по нивелированию выявленных негативных тенденций и определение их экономической целесообразности. От результативности решения данных задач во многом зависит эффективность деятельности организации в будущем. В этой связи учебная дисциплина «Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности» позволяет систематизировать изложение методики обоснования ряда рекомендаций по оптимизации результатов деятельности организации с расчетом экономического эффекта от их реализации.

1. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Знать: - бизнес-процессы, осуществляемые в торгово-хозяйственной деятельности; - показатели эффективности бизнес-процессов.
	Уметь: прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность
	Владеть: методами прогнозирования и оценки бизнес-процессов в профессиональной деятельности

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Таблица 1

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Б.1.13 Коммерческая деятельность, ДВ.1.03.01 Информатика	ДВ.1.13.02 Коммерческая товарная политика, Б.1.24 Организация, технология и проектирование предприятий

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Таблица 2

Требования к «входным» знаниям, умениям и навыкам студента

Дисциплина	Требования
Б.1.13 Коммерческая деятельность	Знать: - концепцию коммерческой деятельности в современных условиях с выделением целей, задач, принципов рыночного участия; - структуру и специфику коммерческой системы функционирования субъектов и объектов рынка с учетом тенденций и закономерностей; - методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы, договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль; - особенности планирования и организации снабжения, сбыта на предприятиях и в других организациях различных отраслей хозяйства; - организацию прогрессивных форм торговли: ярмарки, выставки, аукционы, товарные биржи; - коммерческую деятельность и особенности развития системы ритейлинга; Уметь: - осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты; - выбирать наиболее эффективную форму функционирования торгового или промышленного предприятия; - определять сводную потребность и на базе маркетинговых исследований осуществлять план закупки материальных ресурсов и комплектующих изделий; -

	<p>организовать количественную и качественную приемку грузов; - управлять производственными, сбытовыми и торговыми запасами; Владеть: - статистическими и аналитическими методами маркетингового анализа оценки эффективности результатов коммерции, - конкурентоспособности выпускаемых товаров, оказываемых услуг и функционирования системы сервиса; - передовыми формами и методами рыночных исследований для оценки конъюнктуры рынка, емкости сегмента сбыта, уровня конкуренции, поведения потребителей для успешного позиционирования; - умением и навыками внутрифирменного планирования для обоснования экономической целесообразности осуществления коммерческой деятельности.</p>
<p>ДВ.1.03.01 Информатика</p>	<p>Знать: <input type="checkbox"/> сущность и значение информации в развитии современного общества, основные закономерности создания и функционирования информационных процессов; <input type="checkbox"/> технические и программные средства обработки информации; <input type="checkbox"/> методы и средства поиска, систематизации и обработки информации; <input type="checkbox"/> технологии подготовки компьютерных презентаций; <input type="checkbox"/> инструментарий и технологии разработки программных приложений; <input type="checkbox"/> основы защиты информации и информационной безопасности компьютерных систем; Уметь: <input type="checkbox"/> применять при решении прикладных задач современные информационные технологии; <input type="checkbox"/> использовать полученные знания, навыки и умения для формирования и развития профессиональных компетенций; Владеть: <input type="checkbox"/> основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации; <input type="checkbox"/> навыками работы с компьютером как средством управления информацией и обработки деловой информации; <input type="checkbox"/> технологическими приемами использования инструментальных средств офисных и сетевых технологий.</p>

3. Содержание дисциплины

Таблица 3

Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины
1	Методика экономического обоснования рекомендаций по повышению эффективности использования ресурсного потенциала организации
2	Методика экономического обоснования мероприятий по оптимизации дебиторской задолженности
3	Методика экономического обоснования мероприятий по оптимизации затрат и прибыли
4	Методика экономического обоснования диверсификации деятельности

3.1. Лекции

Таблица 4

Наименование или краткое содержание лекционного занятия

№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия
1	Оптимизация материально-технической базы и управление организационно-техническими факторами.
1	Методика расчета экономических последствий изменения организационно-технических факторов в разных сферах деятельности.
2	Сравнение дополнительной прибыли, связанной со схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации товаров.
2	Методика расчета возможной суммы прироста прибыли от продажи после реинвестирования полученных средств за счет прекращения кредитования сотрудников в товарные запасы.
3	Экономическое обоснование решений по управлению затратами и прибылью.
3	Концептуальные основы маржинального подхода для признания нерелевантности фиксированных (условно-постоянных) затрат с целью принятия текущих управленческих решений.
4	Обоснование изменения вида деятельности или ее диверсификации на основе техники бизнес-планирования (формирования бизнес-плана).
4	Методика планирования финансовых показателей проекта и оценки его экономической эффективности.

3.2. Практические занятия, семинары

Таблица 5

Наименование или краткое содержание практического занятия,
семинара

№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара
1	Оптимизация состояния материально-технической базы проводится на основании анализа состава, структуры и эффективности использования основных средств и торговых (складских) площадей.
1	Оценка эффективности внедрения прогрессивных методов обслуживания покупателей в торговых организациях.
2	Расчет дополнительно получаемого объема прибыли при расширении ассортимента за счет финансовых ресурсов, высвобождаемых за счет ликвидации прочей дебиторской задолженности.
2	Оптимизация величины и сроков дебиторской задолженности при увеличении дебиторской задолженности за счет обесценивания средств иммобилизованных в дебиторскую задолженность, в связи с влиянием инфляции.

3	Концептуальные подходы принятия управленческих решений: релевантный подход, маржинальный, подход (анализ объем–затраты–прибыль) и расчет совокупных издержек, включающих не только явные, но и альтернативные (упущенную выгоду).
3	Аналитические возможности маржинального подхода.
4	Построение финансовой части на базе обоснованных данных планов производства и маркетинга для адекватной оценки финансовых параметров.
4	Автоматизация плановых расчетов при обосновании сложных проектов, требующих ввода значительного массива базовых данных и применения сложных алгоритмов расчетов.

На практических занятиях (семинарах) контролируется уровень восприятия, знания и качество работы студентов с лекционным материалом, учебниками, нормативными актами, развитие навыков решения практических заданий, конкретных профессиональных ситуаций.

Коммерческая деятельность в торговле

Дано: общий доход, полученный за период выполнения проекта каждого из двух вариантов организации доставки продукции, составляет 200 000 долл.; капитальные затраты составляют 140 000 долл.

Проект рассчитан на 5 лет.

Проект чистых потоков денежной стоимости показан в табл. 1.

Таблица 1

Проект чистых потоков денежной стоимости

Год	Чистые денежные потоки	
	вариант I	вариант II
0	-140 000	-140 000
1	35 000	39 000
2	29 000	34 000
3	25 000	45 000
4	70 000	50 000
5	41 000	32 000

1. Определите:

1) отдачу от вложенного капитала или среднюю норму прибыли в целом и по годам;

2) срок окупаемости двух проектов;

3) коэффициент дисконтирования по годам при процентной ставке 8%;

4) дисконтированный поток денежной наличности;

5) чистую приведенную стоимость (ЧПС);

6) учетный коэффициент окупаемости (УКО).

2. Оцените варианты с учетом вероятности получения потоков денежной наличности (табл. 2).

3. Оценка варианта с учетом связанного с ним экономического риска (табл. 3).

Решение. Для расчета дисконтируемых (чистых) и недисконтируемых потоков денежной наличности используем табл. 1, а решением приведем в табл. 4.

Таблица 2

Год	Вероятность	
	вариант I	вариант II
1	0,95	0,85
2	0,92	0,80
3	0,85	0,70
4	0,70	0,60
5	0,75	0,81

Таблица 3

Состояние экономики	Вероятность	Вариант чистого дохода	
		А	В
1. Экономический спад	0,5	4000	1500
2. Вялая экономика	0,3	5000	4000
3. Экономический бум	0,2	6000	20 000

Таблица 4

**Расчет дисконтированных (чистых)
и недисконтированных потоков денежной наличности**

Год	Чистый поток денежной наличности, долл.		Коэффициент дисконтирования, %	Дисконтированный поток денежной наличности, долл.	
	вариант I	вариант II		вариант I	вариант II
0	-140 000	-14 000	1,000	-140 000	-140 000
1	35 000	39 000	0,926	32 410	36 114
2	29 000	34 000	0,857	24 853	29 138
3	25 000	45 000	0,793	19 825	35 685
4	70 000	5000	0,735	51450	36 750
5	41000	32 000	0,681	27 921	21 792
Доходы	200 000	200 000		156 459	159 479
Прибыль	60 000	60 000	ЧПС	16 459	19 479

Как видно из табл. 4, общий чистый поток денежной наличности для двух вариантов одинаковый — 200 000 долл., однако по годам он отличается.

Используем первый метод — *недисконтированный* — и определим по формулам (1) и (2):

1. Отдача от вложенного капитала и средняя норма прибыли:

$$O = \text{Прибыль} / \text{Вложенный капитал} \cdot 100\%. \quad (1)$$

2. Срок окупаемости:

$$\text{Ток} = \text{Вложенный капитал} / \text{Прибыль}. \quad (2)$$

1) отдачу от вложенного капитала, или среднюю норму прибыли:

$$\begin{aligned} O &= \text{Прибыль} / \text{Вложенный капитал} \cdot 100 = \\ &= (\text{Доходы} - \text{затраты (капитал)} / \text{Затраты (капитал)}) \cdot 100 = \\ &= (200\,000 - 140\,000) / 140\,000 \cdot 100 = 42,86\%, \end{aligned}$$

т. е. 8,6% ежегодно.

2. Определяем срок окупаемости капитальных вложений. Его можно рассчитать двумя способами:

1) $T_{\text{ок}} = \text{Вложенный капитал} / \text{Прибыль} = 140\,000 / (200\,000 - 140\,000) = 2,3$ года;

2) по периоду времени, который требуется для возмещения первоначальных затрат капитала, — 140 000 долл.

вариант I — 3,9 года $[35\,000 + 29\,000 + 25\,000 + (70\,000 : 12) \cdot 9]$;

вариант II — 3,0 года $(39\,000 + 34\,000 + 450\,002)$.

После этих расчетов произведем расчет дисконтированных потоков наличных средств для двух вариантов (табл. 7.9). Для этого используем формулу (7.4) расчета текущей стоимости ТС, где $ТС = ДК_d$, и формулу (7.5) — расчет коэффициента дисконтирования $K_d = 1 / (1+Z)^n$.

По годам рассчитаем коэффициент дисконтирования и текущую стоимость (см. табл.: вариант I — 156 459; вариант II — 159 479).

После расчетов определим чистую приведенную стоимость (ЧПС). Суммируем дисконтированный поток (текущую стоимость) по годам и вариантам и вычитаем вложенный капитал:

вариант I = ЧПС = 156 459 - 140 000 = 16 459 долл.

вариант II = ЧПС = 159 479 - 140 000 = 19 479 долл.

Второй вариант более эффективен, так как чистая приведенная стоимость в этом варианте выше, чем в первом.

Определяем учетный коэффициент окупаемости (УКО — см. формулу (3)):

$$\text{УКО} = \text{ТС} / K_{\text{влож.}}$$

вариант I — $\text{УКО}^1 = 156\,459 : 140\,000 = 1,1175$;

вариант II — $\text{УКО}^2 = 159\,479 : 140\,000 = 1,1391$.

Второй вариант более эффективен, так как УКО выше первого варианта.

Полученные данные сведем по табл. 2 воедино и оценим по полученным показателям эффективный вариант (табл. 5).

Таблица 5

Результаты оценки предлагаемых проектов

Показатели	Вариант I	Вариант II
Средняя норма прибыли, %	8,6	8,6
Период окупаемости, годы	3,9	3,0
Чистая приведенная стоимость (ЧПС), долл., при $r = 8\%$	16 459	19 479
Учетный коэффициент окупаемости (УКО)	1,175	1,1391

По расчетным показателям второй вариант более эффективен, хотя преимущество не столь существенное.

2. Рассмотрим вышеприведенный пример с учетом вероятности получения денежной наличности (используя табл. 3). Исходные данные и расчет приведены в табл. 6.

Таблица 6

**Оценка вариантов с учетом вероятности
получения потоков денежной наличности**

Год	Вариант I	Вероятность	Вариант II	Вероятность	Ожидаемый поток денежной наличности	
					вариант I	вариант II
1	35 000	0,95	39 000	0,85	33 250	33 150
2	29 000	0,92	34 000	0,80	26 680	27 200
3	25 000	0,85	45 000	0,70	21 250	31 500
4	70 000	0,70	50 000	0,60	49 000	30 000
5	41 000	0,75	32 000	0,81	30 750	25 920
Итого:					160 930	145 770

В результате этого расчета первый вариант более предпочтителен, так как мы получим более высокую прибыль (вариант I = 20 930 долл. = 160 930 - 140 000, вариант II — 5770 долл. = 145 770 - 140 000).

3. Оценим вариант с учетом связанного с ним экономического риска (используем табл. 7).

Таблица 7

Оценка варианта с учетом связанного с ним экономического риска

Состояние экономики	Вероятность	Вариант чистого дохода		Ожидаемая прибыль	
		A	B	A	B
1	2	3	4	5	6
1. Экономический спад	0,5	4000	1600	2000	800
2. Вялая экономика	0,3	5000	4000	1500	1200
3. Экономический бум	0,2	6000	20 000	1200	4000
Итого:	—	—	—	Σ4700	Σ6600

4. Провести сопоставление рисков.

Вероятность получения потоков денежной наличности для каждого состояния экономики приведена в столбце 2 табл. 8. Из таблицы вариант В даст лучшую отдачу, поскольку суммарная прибыль составит 6600 ден. ед. Однако риск, связанный с вариантом В, значительно выше, так как мы вводим новые элементы в организацию перевозок (табл. 8). Для измерения системы риска мы можем рассчитать коэффициент вариации, который представляет собой квадратическое отклонение, разделенное на среднее отклонение. В случае принятия варианта А коэффициент вариации составит 0,1661, а варианта В — 1,072. Иными словами, вариант В почти в 6,45 раза рискованнее, поэтому необходимо оценить, стоит ли возможность получения дополнительной прибыли в 1900 ден. ед. (6600 - 4700) возросшего риска. Предприниматели дадут разный ответ на этот вопрос в зависимости от их отношения к риску.

Таблица 8

Исходные данные И	Ожидаемая прибыль (ОП)	Отклонение (Д)	Д ²	Вероятность (Р)	Д ² Р
1	2	3	4	5	6
<i>Вариант А</i>					
4000	4700	-700	490 000	0,5	245 000
5000	4700	+300	90 000	0,3	27 000
6000	4700	+1300	1690 000	0,2	338 000
					Σ610 000
<i>Вариант В</i>					
1600	6000	-4400	19 360 000	0,5	9 680 000
4000	6000	-2000	4 000 000	0,3	1 200 000
20 000	6000	+14 000	196 000 000	0,2	39 200 000
					Σ50 080 000
<i>Квадратическое отклонение</i>			<i>Коэффициент вариации</i>		
А		В	А		В
δ _А = 781		δ _В = 7076	К _А = 0,1661		К _В = 1,072
$\delta = \sqrt{\sum D^2 p}$			$K = \delta / \Sigma ОП$		

Отношение фирмы к риску и выбор соответствующей стратегии зависят от природы рисков и задач фирмы. Например, она может предпочесть более низкий, но более верный доход более высокому, но менее определенному.

3.3. Самостоятельная работа студента

Обучающийся должен изучить учебный план и программу дисциплины для того, чтобы своевременно понять и правильно оценить ее роль в учебном процессе. Студенту необходимо осуществить выбор тактики и стратегии получения знаний в полном объеме по осваиваемой дисциплине.

Темы дисциплины должны изучаться последовательно. Самостоятельная работа студентов (аудиторная и внеаудиторная) позволяет расширить приобретенные на знания, научиться их прикладному применению, и эффективному проведению работы с нормативной базой и рекомендуемой литературой.

Для своевременной помощи обучающимся при изучении дисциплины кафедрами организуются индивидуальные и групповые консультации, устанавливается время приема выполненных работ.

По итогам изучения дисциплины осуществляется аттестация студента в форме экзамена.

Организационные требования к изучению дисциплины:

- обязательное посещение студентом всех видов аудиторных занятий;
- качественная самостоятельная подготовка к лекциям и семинарам, активная работа на них;
- активная самостоятельная аудиторная и внеаудиторная работа в соответствии с планом-графиком;
- своевременная подготовка и защита домашней контрольной работы и научного доклада;
- при пропуске занятий, необходимо получить консультацию по подготовке и оформлению отдельных видов заданий.

Для успешного освоения курса, студенту предлагается перечень основной и дополнительной учебной литературы.

При изучении дисциплины следует использовать: нормативные правовые акты, действующие в РФ на момент изучения дисциплины; материалы рекомендованной литературы и периодической печати; статистическую информацию; Интернет-ресурсы; ресурсы информационно-правовых систем «Гарант», «Консультант Плюс» и др.

Активное освоение дисциплины вовлекает студента в учебный процесс, способствует развитию критического мышления и умения работать в коллективе. Изучая дисциплину, студент должен находиться в активном взаимодействии с преподавателем, чтобы получать консультации по более эффективному использованию материалов дисциплины в процессе обучения.

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, поэтому, пропуски отдельных тем нарушают последовательность восприятия содержания последующих тем дисциплины,

что не позволяет глубоко усвоить предмет. Объективно – контроль за систематической работой студентов всегда находится в центре внимания преподавателя, ведущего данную дисциплину.

Студентам необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;

- на отдельные лекции необходимо приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на портале или присланный на «электронный почтовый ящик группы» (таблицы, графики, схемы). Данный материал непосредственно на лекции будет дополнен и прокомментирован преподавателем, отмечены наиболее проблемные вопросы, требующие дополнительного внимания и разъяснения;

- перед очередной лекцией необходимо просмотреть конспект предыдущей лекции, поскольку изучение последующих тем дисциплины опирается на знания, полученные по ранее рассмотренным темам. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основной литературе по данной дисциплине или непосредственно к нормативным документам и методическим рекомендациям, которые указываются лектором по изучаемой теме. Если изучение изложенного материала самостоятельно вызывает затруднения, то следует обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на практических занятиях. Нельзя оставлять «белых пятен» в освоении отдельных тем дисциплины.

Методические рекомендации по выполнению различных форм внеаудиторной работы

Подготовка информационного сообщения – это вид внеаудиторной самостоятельной работы по подготовке небольшого по объёму устного сообщения для озвучивания на семинаре, практическом занятии. Сообщаемая информация носит характер уточнения или обобщения, несёт новизну, отражает современный взгляд по определённым проблемам. Сообщение отличается от докладов и рефератов не только объёмом информации, но и её характером – сообщения дополняют изучаемый вопрос фактическими или статистическими материалами. Оформляется задание письменно, оно может включать элементы наглядности (иллюстрации, демонстрацию).

Составление глоссария – вид самостоятельной работы студента, выражающейся в подборе и систематизации терминов, непонятных слов и выражений, встречающихся при изучении темы. Развивает у студентов способность выделять главные понятия темы и формулировать их. Оформляется письменно, включает название и значение терминов, слов и понятий в алфавитном порядке.

Составление и решение ситуационных задач (кейсов) – это вид самостоятельной работы студента по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Такой вид самостоятельной работы направлен на развитие мышления, творческих умений, усвоение знаний,

добытых в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Следует отметить, что такие знания более прочные, они позволяют студенту видеть, ставить и разрешать как стандартные, так и не стандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Продумывая систему проблемных вопросов, студент должен опираться на уже имеющуюся базу данных, но не повторять вопросы уже содержащиеся в прежних заданиях по теме.

Составление схем, иллюстраций (рисунков), графиков, диаграмм – это более простой вид графического способа отображения информации. Целью этой работы является развитие умения студента выделять главные элементы, устанавливать между ними соотношение, отслеживать ход развития, изменения какого-либо процесса, явления, соотношения каких-либо величин и т. д. Второстепенные детали описательного характера опускаются. Рисунки носят чаще схематичный характер. В них выделяются и обозначаются общие элементы, их топографическое соотношение. Рисунком может быть отображение действия, что способствует наглядности и, соответственно, лучшему запоминанию алгоритма. Схемы и рисунки широко используются в заданиях на практических занятиях в разделе самостоятельной работы.

Формирование информационного блока – это такой вид самостоятельной работы, который требует координации навыков студента по сбору, систематизации, переработке информации, и оформления её в виде подборки материалов, кратко отражающих теоретические вопросы изучаемой проблемы (определение, структура, виды), а также практические её аспекты (методики изучения, значение для усвоения последующих тем, профессиональная значимость). Качественно изготовленные информационные блоки могут служить дидактическим материалом для изучения темы в процессе самоподготовки студентами. Информационный блок может включать таблицы, схемы, рисунки, методики исследования, выводы. Оформляется письменно, её объем не более двух страниц, контроль выполнения может быть произведен на практическом занятии путем оценки эффективности его использования для выполнения заданий.

Создание материалов-презентаций – это вид самостоятельной работы студентов по созданию наглядных информационных пособий, выполненных с помощью мультимедийной компьютерной программы Power Point. Этот вид работы требует координации навыков студента по сбору, систематизации, переработке информации, оформления её в виде подборки материалов, кратко отражающих основные вопросы изучаемой темы, в электронном виде. То есть создание материалов-презентаций расширяет методы и средства обработки и представления учебной информации, формирует у студентов навыки работы на компьютере. Материалы-презентации готовятся студентом в виде слайдов с использованием программы Microsoft Power Point. В качестве материалов презентаций могут быть представлены результаты любого вида внеаудиторной самостоятельной работы, по формату соответствующие режиму презентаций.

Таблица 6

Требования к докладам и критерии оценивания

Критерий	Требования к докладу
Знание и понимание теоретического материала	<ul style="list-style-type: none"> - рассматриваемые понятия определяются четко и полно, приводятся соответствующие примеры, - используемые понятия строго соответствуют теме, - самостоятельность выполнения работы
Анализ и оценка информации	<ul style="list-style-type: none"> - грамотно применяется категория анализа, - методологически верно проведены расчеты показателей; - умело используются приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, - обоснованно интерпретируется текстовая информация, - дается личная оценка проблеме
Построение суждений	<ul style="list-style-type: none"> - изложение ясное и четкое, - приводимые доказательства логичны - выдвинутые тезисы сопровождаются грамотной аргументацией, - приводятся различные точки зрения и их личная оценка (при необходимости), - общая форма изложения полученных результатов и их интерпретации соответствует жанру проблемной научной статьи
Оценка	Критерии оценок
«отлично»	<ol style="list-style-type: none"> 1) студент легко ориентируется в содержании теоретического и аналитического материала, свободно пользуется понятийным аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения; 2) знает и правильно применяет формулы; 3) знает и правильно применяет нормативные документы; 4) решение аналитического (практического) задания записано понятно, аккуратно, последовательно; 5) подготовлен презентационный материал.
«хорошо»	<ol style="list-style-type: none"> 1) студент демонстрирует полное освоение теоретического и аналитического материала, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает свою позицию; 2) знает и применяет формулы и нормативные документы, но допускает небольшие неточности; 3) решение аналитического (практического) задания записано, но недостаточно аргументировано; 4) подготовлен презентационный материал, но недостаточно полный.
«удовлетворительно»	<ol style="list-style-type: none"> 1) студент демонстрирует неполное освоение теоретического и аналитического материала, плохо владеет понятийным аппаратом, плохо ориентируется в изученном материале, неуверенно излагает свою позицию; 2) знает отдельные формулы и нормативные документы, но допускает значительные неточности в их применении; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно, аргументация отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.
«неудовлетворительно»	<ol style="list-style-type: none"> 1) студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет

	<p>выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл;</p> <p>2) беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач;</p> <p>3) решение аналитического (практического) задания записано неверно либо отсутствует;</p> <p>4) не подготовлен презентационный материал.</p>
--	--

Тематика докладов

1. Содержание и особенности коммерческой деятельности.
2. Управление коммерческой деятельностью организации торговли.
3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации торговли.
4. Концептуальные основы логистики в торговле.
5. Логистический подход к управлению материальными потоками в товародвижении.
6. Информационное и финансовое обеспечение логистических процессов.
7. Управление логистическими системами в торговле.
8. Организационно-экономические основы предпринимательства в торговле.
9. Основы построения процессов товародвижения.
10. Содержание деятельности предприятий оптовой и розничной торговли.
11. Организация товароснабжения розничных торговых предприятий.
12. Основы технологического проектирования предприятий торговли.
13. Безопасность коммерческой деятельности.
14. Информационное обеспечение товародвижения.
15. Типология и структура предпринимательской деятельности в торговле.
16. Инфраструктура рынка предприятий торговли.
17. Организация учета товаров на предприятиях торговли.
18. Управление сбытовой деятельностью предприятий торговли.
19. Правовые основы торгового дела.
20. Сертификация товаров.
21. Типология и структура предпринимательской деятельности в торговле.

Таблица 7

Выполнение самостоятельной работы студента

Вид работы и содержание задания	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц)
Изучение основной литературы	1) Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур Текст учеб. пособие для

	<p>вузов по направлению 080000 "Экономика и упр." И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 214 с. Раздел 1-6 2) Корпоративный финансовый менеджмент : Финансовый менеджмент как сфера прикладного использования корпоративных финансов Текст учеб.-практ. пособие М. А. Лимитовский и др. - М.: Юрайт, 2014. - 989, [1] с. ил. Глава 4-8 3) Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности Текст Ч. 2 учебник для вузов по экон. направлениям и специальностям О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2016. - 173 с. Глава 1-5</p>
Изучение дополнительной литературы	<p>1) Зайончик, Л. Л. Анализ финансовой отчетности Текст учеб. пособие по направлению "Экономика" Л. Л. Зайончик ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Бухгалт. учет и финансы ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2014. - 147, [1] с. 2) Зайончик, Л. Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности Текст учеб. пособие для бакалавров и магистрантов направления "Экономика" Л. Л. Зайончик ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Бухгалт. учет и финансы ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2013. - 130, [1] с. Стр. 15-96 3) Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности Текст учебник Л. Т. Гиляровская и др. - М.: Проспект, 2007. - 360 с. ил. Глава 1-5</p>
Выполнение заданий по наблюдению и сбору материалов	<p>1) Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур Текст учеб. пособие для вузов по направлению 080000 "Экономика и упр." И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 214 с. Раздел 2-7 2) Корпоративный финансовый менеджмент : Финансовый менеджмент как сфера прикладного использования корпоративных финансов Текст учеб.-практ. пособие М. А. Лимитовский и др. - М.: Юрайт, 2014. - 989, [1] с. ил. Глава 1-3 3) Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности Текст Ч. 2 учебник для вузов по экон. направлениям и специальностям О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2016. - 173 с. Глава 1-5 4) Ендовицкий, Д. А. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала Текст Д. А. Ендовицкий, Н. Н. Беленова. - М.: КноРус, 2011 5) Миляева, Л. Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : практикоориентированный подход Текст учеб. пособие для вузов по направлениям "Экономика", "Менеджмент" Л. Г. Миляева. - М.: КНОРУС, 2016. - 190 с. Стр. 26-160</p>

4. Инновационные образовательные технологии, используемые в учебном процессе

Таблица 8

Инновационные формы учебных занятий

Инновационные формы учебных занятий	Вид работы (Л, ПЗ, ЛР)	Краткое описание
Интерактивные	Лекции	Традиционно интерактивная лекция представляет собой

лекции		<p>обучающее мероприятие с применением следующих активных форм обучения: - Фасилитация - Ведомая (управляемая) дискуссия или беседа - Модерация - Демонстрация слайдов или учебных фильмов - Упражнение "в аквариуме" - Мозговой штурм - Мотивационная речь. Интерактивная лекция дает возможность студентам работать индивидуально, в парах или небольшими группами. Правильно организованная лекция позволяет преподавателю понять, насколько хорошо и быстро студенты усваивают предлагаемый им учебный материал. В ходе интерактивной лекции целесообразно использовать гипер-медиа технологии. Они имеют много общего с мультимедиа, но отличаются нелинейной организацией содержащейся информации; предоставляют удобные возможности работы с текстом за счет выделения в них ключевых объектов; таких как слова, фразы, изображения, и организации перекрестных ссылок между ними; пользователь с помощью щелчка мыши может запросить уточнения терминов и определений. Гипермедиа технологии значительно увеличивают степень усвояемости материала, так как внимание обучающихся сосредоточено на том, что объясняет преподаватель, а не на том, как скорее и точнее отобразить его слова в своих записях. Часто преподаватели снабжают студентов распечатками слайдов своих лекций. Наличие обратной связи, обусловленной использованием интерактивных технологий в процессе обучения, позволяет преподавателю для каждого из студентов выстраивать индивидуальные, уникальные траектории обучения. Причем развитие и движение студентов по этим траекториям сугубо индивидуальны и не синхронны. Уровень репродуктивных умений обучаемых легко проверяется современными системами тестирования, полностью автоматизируя этот процесс. Уровень продуктивных знаний должен оцениваться разноуровневой системой практических заданий. Интерактивные лекции позволяют преподавателю сконцентрировать внимание студентов на аудиторной деятельности, поэкспериментировать с различными обучающими технологиями, студентам – обсудить и, следовательно, закрепить в памяти полученную информацию, уточнить неясные моменты из прослушанного материала и получить удовольствие от процесса обучения.</p>
Анализ конкретных учебных ситуаций	Практические занятия и семинары	метод обучения, предназначенный для совершенствования навыков и получения опыта в следующих областях: выявление, отбор и решение проблем; работа с информацией — осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез

		информации и аргументов; работа с предположениями и заключениями; оценка альтернатив; принятие решений; слушание и понимание других людей — навыки групповой работы.
--	--	--

Таблица 9

Собственные инновационные способы и методы, используемые в образовательном процессе

Инновационные формы обучения	Краткое описание и примеры использования в темах и разделах
Деловая игра, дискуссия, практикум	Деловая игра «Оптимизация материально-технической базы и управление организационно-техническими факторами»
	Практикум «Методика экономического обоснования рекомендаций по повышению эффективности использования ресурсного потенциала организации»
	Дискуссия «Обоснование изменения вида деятельности или ее диверсификации на основе техники бизнес-планирования»

Использование результатов научных исследований, проводимых университетом, в рамках данной дисциплины: нет

5. Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

5.1. Паспорт фонда оценочных средств (Приложение А)

Таблица 10

Паспорт фонда оценочных средств

Наименование разделов дисциплины	Контролируемая компетенция ЗУНы	Вид контроля (включая текущий)	№№ заданий
Все разделы	ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Экзамен (промежуточный контроль)	1-50

5.2. Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания

Таблица 11

Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания

Вид контроля	Процедуры проведения и оценивания	Критерии оценивания
Экзамен (промежуточный контроль)	ориентированы на определение степени усвоения знаний, умений и навыков в соответствии с предъявляемыми требованиями.	Отлично: 1. Полно раскрыто содержание материала в объёме программы. 2. Чётко и правильно даны определения и раскрыто содержание. 3. Доказательства проведены на основе математических выкладок. 4. Ответ самостоятельный, при ответе использованы знания, приобретённые ранее. 5. Твёрдые практические навыки Хорошо: 1. Раскрыто основное содержание материала. 2. В основном правильно даны определения, понятия. 3. Ответ самостоятельный. 4. Материал изложен неполно, при ответе допущены неточности, нарушена последовательность изложения. Допущены небольшие неточности при выводах и использовании терминов. 5. Практические навыки нетвёрдые. Удовлетворительно: 1. Усвоено основное содержание материала, но изложено фрагментарно, не всегда последовательно. 2. Определения и понятия даны не чётко. 3. Допущены ошибки при промежуточных математических выкладках в выводах. 4. Неумение использовать знания полученные ранее. 5. Практические навыки слабые. Неудовлетворительно: 1. Основное содержание учебного материала не раскрыто. 2. Не даны ответы на дополнительные вопросы преподавателя. 3. Допущены грубые ошибки в определениях, доказательства теорем не проведено. 4. Нет практических навыков в использовании материала.

5.3. Типовые контрольные задания

Таблица 12

Типовые контрольные задания

Вид контроля	Типовые контрольные задания
Экзамен (промежуточный контроль)	1. Содержание и особенности коммерческой деятельности. 2. Управление коммерческой деятельностью организации торговли. 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации торговли.

4. Концептуальные основы логистики в торговле.
5. Логистический подход к управлению материальными потоками в товародвижении.
6. Информационное и финансовое обеспечение логистических процессов.
7. Управление логистическими системами в торговле.
8. Организационно-экономические основы предпринимательства в торговле.
9. Основы построения процессов товародвижения.
10. Содержание деятельности предприятий оптовой и розничной торговли.
11. Организация товароснабжения розничных торговых предприятий.
12. Основы технологического проектирования предприятий торговли.
13. Безопасность коммерческой деятельности.
14. Информационное обеспечение товародвижения.
15. Типология и структура предпринимательской деятельности в торговле.
16. Инфраструктура рынка предприятий торговли.
17. Организация учета товаров на предприятиях торговли.
18. Управление сбытовой деятельностью предприятий торговли.
19. Правовые основы торгового дела.
20. Сертификация товаров.
21. Типология и структура предпринимательской деятельности в торговле.
22. Эффективность деятельности торгового предприятия.
23. Торговое обслуживание покупателей и основные критерии, определяющие его уровень.
24. Риски в коммерческой деятельности, их оценка.
25. Лизинг: основные понятия, организационные формы, правовое регулирование.
26. Логистическая концепция организации торговли.
27. Факторы и тенденции развития логистики в торговле.
28. Взаимосвязь управления запасами с другими функциями логистики.
29. Организация логистического управления в торговой компании.
30. Задачи и содержание распределительной логистики.
46. Управление ассортиментом.
47. Планирование издержек обращения торгового предприятия.
48. Экономическое содержание, источники финансирования и показатели эффективности использования оборотных средств торгового предприятия.
49. Обеспеченность предприятия товарными ресурсами и оценка эффективности их использования.
50. Планирование прибыли торгового предприятия.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур Текст учеб. пособие для вузов по направлению 080000 "Экономика и упр." И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 214 с. табл.
2. Корпоративный финансовый менеджмент : Финансовый менеджмент как сфера прикладного использования корпоративных финансов Текст учеб.-практ. пособие М. А. Лимитовский и др. - М.: Юрайт, 2014. - 989, [1] с. ил.
3. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности Текст Ч. 2 учебник для вузов по экон. направлениям и специальностям О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2016. - 173 с. ил.

б) дополнительная литература:

1. Зайончик, Л. Л. Анализ финансовой отчетности Текст учеб. пособие по направлению "Экономика" Л. Л. Зайончик ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Бухгалт. учет и финансы ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2014. - 147, [1] с.
2. Зайончик, Л. Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности Текст учеб. пособие для бакалавров и магистрантов направления "Экономика" Л. Л. Зайончик ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Бухгалт. учет и финансы ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2013. - 130, [1] с.
3. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности Текст учебник Л. Т. Гиляровская и др. - М.: Проспект, 2007. - 360 с. ил.
4. Ендовицкий, Д. А. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала Текст Д. А. Ендовицкий, Н. Н. Беленова. - М.: КноРус, 2011
5. Миляева, Л. Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : практикоориентированный подход Текст учеб. пособие для вузов по направлениям "Экономика", "Менеджмент" Л. Г. Миляева. - М.: КНОРУС, 2016. - 190 с. ил.
6. Приходько, Е. А. Краткосрочная финансовая политика Текст учеб. пособие для вузов Е. А. Приходько. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 330, [2] с.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. Финансовый менеджмент 16+ Изд-во "Финпресс" журнал. - СПб.,

2002-

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Токманев С.В. Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности: методические указания по самостоятельной работе студентов по дисциплине " Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности". - Челябинск, 2015. – 21 с. (Учебно-методическая разработка кафедры)

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

2. Токманев С.В. Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности: методические указания по самостоятельной работе студентов по дисциплине " Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности". - Челябинск, 2015. – 21 с. (Учебно-методическая разработка кафедры)

Электронная учебно-методическая документация

Таблица 13

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование разработки	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
1	Основная литература	Корпоративный финансовый менеджмент : Финансовый менеджмент как сфера прикладного использования корпоративных финансов Текст учеб.-практ. пособие М. А. Лимитовский и др. - М.: Юрайт, 2014. - 989, [1] с. ил. Режим доступа: https://www.biblio-online.ru/book/89E2CCAF-62F2-4869-A5A1-15A944DA01BE	Электронная библиотека Юрайт	Интернет / Авторизованный
2	Дополнительная литература	Приходько, Е. А. Краткосрочная финансовая политика Текст учеб. пособие для вузов Е. А. Приходько. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 330, [2] с. Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=538554	Электронно-библиотечной системы Znanium.com (Нижевартовск)	Интернет / Авторизованный
3	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Токманев С.В. Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности: методические указания по самостоятельной работе студентов по дисциплине " Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности". - Челябинск, 2015. – 21 с. (Учебно-методическая разработка кафедры)	Учебно-методические материалы кафедры	ЛокальнаяСеть / Авторизованный

Интернет-ресурсы

<http://www.milman-logistics.com>

<http://www.logistics.about.com/>

<http://www.logjobs.com>

[http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

<http://www.garant.ru>

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Подготовка фондов оценочных средств по дисциплине

1) Цель и задачи дисциплины

Цель: овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.

Задачи:

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена.

2) Формируемые компетенции по дисциплине

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	Знать: - бизнес-процессы, осуществляемые в торгово-хозяйственной деятельности; - показатели эффективности бизнес-процессов. Вопросы тестов (1,7,9,10,20,21,22,23,33,34,35,36,41,42,43,44)
	Уметь: прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность Вопросы тестов (2,3,4,5,6,14,16,24,25,26,27,37,38,39,40,48,49)
	Владеть: методами прогнозирования и оценки бизнес-процессов в профессиональной деятельности Вопросы тестов (11,12,15,17,18,19,28,29,30,31,32,45,46,47,50)

3) Знания, умения, навыки по дисциплине

Усиление конкуренции на рынке ставит перед предпринимательскими структурами проблему поиска возможностей повышения их экономического потенциала. Ее решение зависит от степени объективности экономической информации о достигнутых результатах деятельности организаций, получаемой в процессе экономического анализа. При этом завершающим этапом анализа результатов деятельности коммерческой организации является обобщение выявленных резервов их улучшения, формирование комплекса рекомендаций по нивелированию выявленных негативных тенденций и определение их экономической целесообразности. От результативности решения данных задач во многом зависит эффективность деятельности организации в будущем. В этой связи учебная дисциплина «Современные технологии оптимизации коммерческой деятельности» позволяет систематизировать изложение методики обоснования ряда рекомендаций по оптимизации результатов деятельности организации с расчетом экономического эффекта от их реализации.

4) Вопросы для изучения

1. Содержание и особенности коммерческой деятельности.
2. Управление коммерческой деятельностью организации торговли.
3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации торговли.
4. Концептуальные основы логистики в торговле.
5. Логистический подход к управлению материальными потоками в товародвижении.
6. Информационное и финансовое обеспечение логистических процессов.
7. Управление логистическими системами в торговле.
8. Организационно-экономические основы предпринимательства в торговле.
9. Основы построения процессов товародвижения.
10. Содержание деятельности предприятий оптовой и розничной торговли.
11. Организация товароснабжения розничных торговых предприятий.
12. Основы технологического проектирования предприятий торговли.
13. Безопасность коммерческой деятельности.
14. Информационное обеспечение товародвижения.
15. Типология и структура предпринимательской деятельности в торговле.
16. Инфраструктура рынка предприятий торговли.
17. Организация учета товаров на предприятиях торговли.
18. Управление сбытовой деятельностью предприятий торговли.
19. Правовые основы торгового дела.
20. Сертификация товаров.
21. Типология и структура предпринимательской деятельности в торговле.
22. Эффективность деятельности торгового предприятия.

23. Торговое обслуживание покупателей и основные критерии, определяющие его уровень.

24. Риски в коммерческой деятельности, их оценка.

25. Лизинг: основные понятия, организационные формы, правовое регулирование.

26. Логистическая концепция организации торговли.

27. Факторы и тенденции развития логистики в торговле.

28. Взаимосвязь управления запасами с другими функциями логистики.

29. Организация логистического управления в торговой компании.

30. Задачи и содержание распределительной логистики.

46. Управление ассортиментом.

47. Планирование издержек обращения торгового предприятия.

48. Экономическое содержание, источники финансирования и показатели эффективности использования оборотных средств торгового предприятия.

49. Обеспеченность предприятия товарными ресурсами и оценка эффективности их использования.

50. Планирование прибыли торгового предприятия.

5) Тесты

Вопросы тестов на знание

1. Оптовая и розничная торговля в условиях рыночной экономики превращается в довольно сложную динамическую систему, которая функционирует:

- а) в рамках масштабной и быстроменяющейся среды рынка,
- б) в рамках масштабной и не меняющейся среды рынка,
- в) в рамках локальной и не меняющейся среды рынка.

2. Под складской формой товародвижения понимают:

а) поступление товаров в магазины со складов оптовых и розничных организаций, которые, принимая крупные партии товаров от поставщиков,
б) все необходимые операции (распаковка, подсортировка, проверка качества и т.д.) по подготовке товаров к их дальнейшему продвижению в розничную торговую сеть,

в) поступление товаров в магазины со складов оптовых организаций, которые, принимая мелкие партии товаров от поставщиков, это все необходимые операции (распаковка, подсортировка, проверка качества и т.д.) по подготовке товаров к их дальнейшему продвижению в производство.

3. Цепь поставок необходимо рассматривать как:

а) последовательность событий, совершаемых в целях удовлетворения потребителей, каждый товар имеет уникальную цепь поставок, причем некоторые могут быть очень длинными и сложными, главными и традиционными действующими лицами цепей поставок являются производитель, оптовик и розничный торговец (ритейлер),

б) последовательность событий, не совершаемых в целях удовлетворения потребителей, каждый товар имеет уникальную цепь поставок, причем

некоторые могут быть очень длинными и сложными, главными и традиционными действующими лицами цепей поставок являются производитель, оптовик и производитель,

в) последовательность событий, совершаемых в целях удовлетворения производителей, каждый товар имеет уникальную цепь поставок, причем некоторые могут быть очень длинными и сложными, главными и традиционными действующими лицами цепей поставок являются производитель, оптовик и розничный торговец (ритейлер).

4. Розничные сети имеют дело со:

- а) многими поставщиками,
- а) некоторыми поставщиками,
- в) многими потребителями.

5. Системы продвижения товаров по цепи поставок можно разделить на систему:

- а) выталкивания(push),
- б) вытягивания (pull),
- в) все перечисленные.

6. Цель поставок описывает:

а) как материалы поступают в организацию от поставщиков,
б) как в ходе выполнения операций материалы перемещаются внутри организации,

- в) как после этого материалы отправляются потребителям,
- г) все перечисленные.

6. Для понимания стратегических возможностей предприятия необходим:

а) анализ применяемых способов разработки, производства продукции и вывода ее на рынок,

б) контроль применяемых способов разработки, производства продукции и вывода ее на рынок,

в) планирование применяемых способов разработки, производства продукции и вывода ее на рынок.

7. Структура цепи поставок – это...:

а) наиболее простой способ представить цепь поставок это показать, как продукт перемещается через ряд организаций,

б) наименее простой способ представить цепь поставок это показать, как продукт перемещается через ряд организаций,

в) наиболее сложный способ представить цепь поставок это показать, как продукт перемещается через ряд организаций.

8. Функции логистической координации включают в себя:

а) Выявление и анализ потребности в материальных ресурсах для осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

б) Анализ рынков поставок и сбыта товаров, на которых действует предприятие, прогнозирование поведения участников этих рынков.

в) Обработку данных, касающихся заказов и потребностей клиентов.

г) все перечисленные.

9. Факторы макро-среды, воздействующие на логистику фирмы:

- а) политические, правовые, экономические, технические, социальные, экологические;
- б) политические, правовые, экономические, математические, сервисные;
- в) экономические, технические, социальные, экологические, операционные.

10. Факторы микро-среды, воздействующие на логистику фирмы:

- а) производство, маркетинг, финансы, трудовые ресурсы, высший менеджмент;
- б) финансовый контроль, страхование рисков, земельные ресурсы, власть;
- в) экология, экспорт, импорт, сбыт, стратегии, законы.

Вопросы тестов на понимание

11. Стратегический фокус фирмы это:

- а) достижение преимущества в одном или нескольких сегментах рынка на стратегическом направлении;
- б) достижение преимущества по всем направлениям конкурентного противостояния;
- в) достижение преимущества по доходному направлению на сегодня.

12. Управление цепями поставок (англ. supply chain management, SCM) – это...:

- а) управленческая концепция и организационная стратегия, заключающаяся в интегрированном подходе к планированию и управлению всем потоком информации о сырье, материалах, продуктах, услугах, возникающих и преобразующихся в логистических и производственных процессах предприятия, нацеленном на измеримый совокупный экономический эффект (снижение издержек, удовлетворение спроса на конечную продукцию).
- в) предметы труда и средства труда.

13. Плотность товара влияет на:

- а) транспортные затраты и издержки на хранение;
- б) издержки обращения и издержки труда;
- в) затраты на производство и финансовые издержки.

14. Выбор той или иной формы товародвижения требует:

- а) учета конкретных условий и зависит от специфики ассортимента товаров,
- б) месторасположения поставщика и покупателя, от мощности магазина (величина товарооборота, размеров торговых и складских площадей),
- в) транспортных условий и экономической целесообразности той или иной формы завоза,
- г) все ответы верны.

15. При системе вытягивания запаса розничные торговцы запрашивают или заказывают:

- а) товары по мере необходимости или появления спроса,
- б) товары по мере необходимости или появления предложения,
- в) сырьё по мере необходимости или появления спроса.

16. К числу важнейших критериев выбора поставщика относятся:

- а) качество поставляемых материальных ресурсов и сервиса;
- б) надежность поставок и финансовые условия;
- в) все перечисленные.

16. Заказы после предварительной обработки передаются по телекоммуникационным сетям непосредственно:

- а) в банк данных;
- б) дилерам по поставкам;
- в) информационно-вычислительный центр фирмы.

17. Уровни решения в области распределения товаров, которые охватывает сфера влияния экономических компромиссов:

- а) тактический,
- б) стратегический,
- в) производственный,
- г) организационный,
- д) долгосрочный,
- е) оперативный.

18. При снабжении магазинов товарами применяют две формы доставки:

- а) централизованная,
- б) децентрализованная (самовывоз),
- в) локальная.

19. При более глубоком рассмотрении централизованного метода можно выделить два способа доставки товаров:

- а) линейный,
- б) кольцевой,
- в) масштабный.

20. В счете-фактуре должны быть указаны:

- а) порядковый номер счета-фактуры;
- б) наименование и регистрационный номер поставщика товаров;
- в) наименование получателя товаров;
- г) стоимость (цена) товаров;
- д) сумма НДС;
- е) дата предоставления счета-фактуры.

ж) правильны все ответы.

21. При системе вытягивания запаса розничные торговцы:

- а) запрашивают или заказывают товары по мере необходимости или появления спроса,
- б) запрашивают или заказывают товары по мере необходимости или отсутствия спроса,
- в) запрашивают или заказывают товары по мере необходимости или появления предложения.

22. Товар, купленный торговцем «про запас», т. е. без учета текущих потребностей, позволяет:

а) увеличить объем выручки производителя, но не свидетельствует о неэффективном управлении цепью поставок, при использовании вытягивающей стратегии система транслирует информацию о потребительских предпочтениях вверх по цепи, при этом производитель вносит соответствующие изменения в производственные планы,

б) уменьшить объем выручки производителя, но не свидетельствует о неэффективном управлении цепью поставок, при использовании вытягивающей стратегии система транслирует информацию о потребительских предпочтениях вверх по цепи, при этом производитель вносит соответствующие изменения в производственные планы,

в) увеличить объем выручки производителя, но не свидетельствует о неэффективном управлении цепью поставок, при использовании вытягивающей стратегии система транслирует информацию о потребительских предпочтениях вверх по цепи, при этом производитель не вносит соответствующие изменения в производственные планы.

23. Основные измерители материального потока

- а) рентабельность
- б) транспортное время
- в) количество уровней
- г) транспортная масса
- д) транспортный путь

24. Любая фирма может получить отличные результаты при обслуживании потребителей, если она:

а) выделит для этого достаточно средств, при этом подразумевается, что чем больше ресурсов затрачивается, чем выше и доходы,

б) выделит для этого минимум средств, при этом подразумевается, что чем больше ресурсов затрачивается, чем выше и доходы,

в) выделит для этого достаточно средств, при этом подразумевается, что чем меньше ресурсов затрачивается, чем выше и доходы.

25. Традиционно управление и контроль цепи поставок осуществляется:

- а) отдельно по отдельным функциям,
- б) сложными линейными системами;
- в) непростыми логическими задачами.

26. Основным критерием эффективности региональных логистических систем является:

- а) минимум совокупных логистических издержек;
- б) максимум затрат на рекламу;
- в) минимум потери доли рынка сбыта продукции.

27. Лучшая стратегия в логистике формулируется в результате альтернативного выбора среди возможных вариантов системы:

- а) производство-складирование;
- б) складирование-транспортровка.

27. Мощность логистической системы предприятия определяется:

- а) мощностью его самого слабого звена,

- б) мощностью его сильного звена,
- в) мощностью его среднего звена.

28. Либерализация экономических отношений коренным образом изменила роль, место и значение оптовой торговли в единой системе:

- а) товародвижения,
- а) движения транспорта,
- в) товарорекламы.

29. Производители и сети составляют совместные:

а) бизнес – планы, подписывают инвестиционные договоры, где каждая из сторон дает определенные гарантии и несет ответственность за их выполнение,

б) частные планы, подписывают юридические договоры, где каждая из сторон дает определенные гарантии и несет ответственность за их выполнение,

в) социальные планы, подписывают инвестиционные договоры, где каждая из сторон дает определенные гарантии и несет ответственность за их выполнение.

30. Региональные логистические системы являются:

- а) сложными стохастическими системами;
- б) сложными линейными системами;
- в) непростыми логическими задачами.

Вопросы тестов на оценку

31. Основным критерием эффективности региональных логистических систем является:

- а) минимум совокупных логистических издержек;
- б) максимум затрат на рекламу;
- в) минимум потери доли рынка сбыта продукции.

32. Основные виды концепции «Just-in-time» (JIT)

- а) DRP “Distribution requirements/resource planing”
 - б) OPT «Optimised production technology»
 - в) MRP “Materials/manufacturing requirements resource planing”
- «Канбан»

33. Основные виды концепции «Just-in-time» (JIT)

- а) DRP “Distribution requirements/resource planing”
 - б) OPT «Optimised production technology»
 - в) MRP “Materials/manufacturing requirements resource planing”
- «Канбан»

34. Существующие каналы концентрации/распределения ресурсов:

- а) двойные
- б) прямые
- в) смешанные
- г) межрегиональные
- д) эшелонированные
- е) множественные

35. Два вида дилеров

- а) авторизованный
- б) эксклюзивный
- в) торговый
- г) производственный

36. Специализированные посредники подразделяются на ...

- а) деловых,
- а) производственных,
- б) информационно-контактных,
- в) внутренних,
- г) информационных,
- д) контактных.

37. Виды товарооборота в зависимости от типа покупателя:

- а) оптовый,
- б) глобальный,
- в) местный,
- г) индивидуальный,
- д) розничный

38. При сгруппированной службе все её подразделения, выполняющие отдельные функции, находятся в ведении ...

- а) одного отдела,
- б) двух отделов,
- в) одного основного и нескольких вспомогательных отделов

39. Управление цепочками поставок как научно-практическая дисциплина изучает:

а) процессы создания и преобразования ресурсов в промышленных, логистических и торговых предприятиях с точки зрения цепочки создания стоимости, а также процессы межорганизационного взаимодействия в вопросах перемещения этих ресурсов,

б) процессы ликвидации и преобразования ресурсов в промышленных, логистических и торговых предприятиях с точки зрения цепочки создания стоимости, а также процессы межорганизационного взаимодействия в вопросах перемещения этих ресурсов,

в) процессы создания и преобразования ресурсов в промышленных, логистических и торговых предприятиях с точки зрения цепочки создания стоимости, а также процессы межорганизационного взаимодействия в вопросах утилизации ресурсов.

40. Основные преимущества централизации управления службами материально-технического обеспечения заключаются в ..

- а) снижении издержек и создании условий для разработки единой заготовительной, сбытовой и транспортной политики фирм
- б) легко доступном опыте и знаниях персонала центрального административного органа
- в) праве принимать решения тому руководителю, который ближе всего стоит к

возникшей проблеме и, следовательно, лучше её знает
г) улучшении контроля и координации специализированных независимых функций, уменьшении количества и масштабов ошибочных решений, принимаемых менее опытными руководителями

Вопросы тестов на применение

41. Две формы организации материально-технического обеспечения, функционирующего на принципах логистики, которые применяются в промышленных фирмах стран с развитой рыночной экономикой:

- а) централизованная,
- б) корпоративная,
- в) внутрифирменная,
- г) децентрализованная,
- д) взаимообразная.

42. Система управления цепями поставок (SCM-система) — это...:

а) прикладное программное обеспечение, предназначенное для автоматизации и управления всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения: закупку сырья и материалов, производство, распространение продукции,

б) прикладное техническое обеспечение, предназначенное для систематизации этапов снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения: закупку сырья и материалов, производство, распространение продукции,

в) теоретическое обеспечение, предназначенное для управления всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения: закупку сырья и материалов, производство, распространение продукции.

43. Не являются разделами логистики движения ресурсов:

- а) сбытовая логистика,
- б) транспортная логистика,
- г) информационная логистика,
- д) закупочная логистика,
- е) логистика складирования.

44. Конкуренция в ритейле обостряется, что заставляет сети думать об:

- а) эффективности операций,
- б) эффективности налогообложения,
- в) результативности продаж.

45. Пытаясь повысить эффективность своей деятельности, многие розничные торговцы стремятся:

а) расширить свой контроль над цепочкой поставок и осуществлять все логистические операции в рамках единой системы каналов,

б) снизить свой контроль над цепочкой поставок и осуществлять все логистические операции в рамках единой системы каналов,

в) расширить свой контроль над цепочкой поставок и осуществлять некоторые логистические операции в рамках локальной системы каналов.

46. С приходом западных операторов для дистрибьюторов резко:

- а) ужесточились условия работы с сетями,
- б) ужесточились условия работы с частными клиентами,
- в) упростились условия работы с сетями.

47. В связи с миграцией крупноформатной розничной торговли за город наметилось:

- а) четкое территориальное разделение между форматами розничной торговли,
- б) периодическое территориальное разделение между форматами розничной торговли,
- а) четкое территориальное разделение между магазинами розничной торговли.

48. Розничные торговцы уменьшают имеющиеся у них товарные запасы, что приводит:

- а) к значительному повышению эффективности деятельности,
- а) к значительному снижению эффективности деятельности,
- в) к минимальному повышению эффективности деятельности.

49. Управление цепочкой поставок на основе сотрудничества участников:

- а) совместное использование данных объемов продаж в режиме реального времени;
- б) совместное использование данных об отсутствии запасов в режиме реального времени;
- в) создание рабочей группы партнеров по цепочке поставок и решение всех проблем в рамках этой рабочей группы;
- г) планирование заказа материалов,
- д) верны все ответы.

50. Коммерческая деятельность предприятия оптовой торговли становится:

- а) концептуальной, методической и организационной основой его функционирования,
- б) частной, методической и организационной основой его функционирования,
- в) концептуальной, методической и организационной основой его разрушения.

Ключи к тестовым заданиям

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
а	а	а	а	в	а	а	г	а	а
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	в	а	г	а	в	б,г,е	а,б	а,б	ж
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
а	а	б,г,д	а	а	а	а	а	а	а
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
а	б	б	б,в	а	а	а	а	а	а
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	а	а	а	а	а	б	д	в	б