

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 30.06.2022 14:51:05

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт экономики предприятий

Кафедра Коммерции, сервиса и туризма

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета
(протокол № 9 от 31 мая 2022 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.06 Методы оценки эффективности коммерческой деятельности
Основная профессиональная образовательная программа	38.04.02 Менеджмент программа Маркетинг, предпринимательство, инновации

Квалификация (степень) выпускника магистр

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Методы оценки эффективности коммерческой деятельности входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Последующие дисциплины по связям компетенций: Управление конкурентоспособностью и качеством, Управление государственными и муниципальными закупками, Формирование имиджа коммерческого предприятия, Инновационные формы электронной коммерции, Современные проблемы коммерции, Распределительная и закупочная логистика, Логистическое проектирование товаропроводящих систем, Стратегическая логистика

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Методы оценки эффективности коммерческой деятельности в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - Способен определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-1.1: Знать: методы и инструменты определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации и проведение тестирования инновационных товаров (услуг, брендов)	ПК-1.2: Уметь: определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки): навыками определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации и применения инструментов тестирования инновационных товаров (услуг, брендов)

ПК-3 - Способен управлять продажами товаров и услуг

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-3.1: Знать: технологии, приемы и методы управления продажами товаров и услуг	ПК-3.2: Уметь: управлять продажами товаров и услуг	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки): навыками управления продажами товаров и услуг

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
----------------------------	------------------------

	Сем 2
Контактная работа, в том числе:	16.15/0.45
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	12/0.33
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	109.85/3.05
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Методы оценки эффективности коммерческой деятельности представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
	Практич. занятия						
1.	Теоретические основы оценки эффективности при принятии решений в бизнесе	1	4			36	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
2.	Оценка экономической эффективности основных факторов экономической деятельности коммерческих предприятий	3	8			73,85	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
	Контроль	18					
	Итого	4	12	0.15		109.85	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Теоретические основы оценки эффективности при принятии решений в бизнесе	лекция	Современный подход к оценке эффективности при принятии решения в коммерческой деятельности
2.	Оценка экономической эффективности основных факторов	лекция	Показатели экономической эффективности использования основных фондов и оборотных средств.

экономической деятельности коммерческих предприятий	лекция	Показатели экономической эффективности трудовых ресурсов
	лекция	Способы измерения экономической эффективности при принятии коммерческих решений

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Теоретические основы оценки эффективности при принятии решений в бизнесе	практическое занятие	Современный подход к оценке эффективности при принятии решения в коммерческой деятельности
2.	Оценка экономической эффективности основных факторов экономической деятельности коммерческих предприятий	практическое занятие	Показатели экономической эффективности использования основных фондов и оборотных средств.
		практическое занятие	Показатели экономической эффективности трудовых ресурсов
		практическое занятие	Способы измерения экономической эффективности при принятии коммерческих решений

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Теоретические основы оценки эффективности при принятии решений в бизнесе	- подготовка доклада - тестирование
2.	Оценка экономической эффективности основных факторов экономической деятельности коммерческих предприятий	- подготовка доклада - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / О. А. Толпегина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 610 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14212-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468070>

Дополнительная литература

1. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 108 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08386-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453305>
2. Шадрина, Г. В. Управленческий и финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / Г. В. Шадрина. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01284-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452783>
3. Фомин, Г. П. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности : учебник для бакалавров / Г. П. Фомин. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 462 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3021-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/426137>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4 Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»
2. Информационно-справочная система «ГАРАНТ-Аналитик»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ

Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Методы оценки эффективности коммерческой деятельности:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком «+»
Текущий контроль	Оценка докладов	-
	Устный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	+
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 9 от 31.05.2022г.; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет»

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - Способен определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине
--	---

	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и инструменты определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации и проведение тестирования инновационных товаров (услуг, брендов)	определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)	навыками определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации и применения инструментов тестирования инновационных товаров (услуг, брендов)
Пороговый	Основные методы определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг в коммерческой деятельности предприятия	Определять конкурентоспособность основного ассортимента товаров и услуг организации	Навыками базовой оценки конкурентоспособности товаров и услуг организации
Стандартный (в дополнении к пороговому)	Актуальные методы определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг	Определять актуальный ассортимент товаров и услуг с целью оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия	Навыками современной оценки конкурентоспособности товаров и услуг организации
Повышенный (в дополнении к пороговому, стандартному)	Современные методы определения конкурентоспособного ассортимента товаров и услуг организации и проведение тестирования инновационных товаров (услуг, брендов) для оценки эффективности коммерческой деятельности	определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов) для оценки эффективности коммерческой деятельности	Современными навыками критической оценки конкурентоспособности товаров и услуг, в том числе проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов)

ПК-3 - Способен управлять продажами товаров и услуг

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	технологии, приемы и методы управления продажами товаров и услуг	управлять продажами товаров и услуг	навыками управления продажами товаров и услуг
Пороговый	Базовые технологии и приемы оценки эффективности продаж товаров и услуг	Управлять продажами товаров и услуг на основе базовых методов оценки эффективности коммерческой деятельности	Базовыми навыками управления продажами товаров и услуг на основе оценки эффективности коммерческой деятельности
Стандартный (в дополнении к	Актуальные технологии, приемы и методы оценки эффективности продаж товаров и услуг	Управлять продажами товаров и услуг на основе методов оценки эффективности	Навыками управления продажами товаров и услуг на основе оценки эффективности

пороговом у)		коммерческой деятельности	коммерческой деятельности
Повышенный (в дополнении к пороговому, стандартному)	технологии, приемы и методы управления продажами товаров и услуг в целях оценки эффективности коммерческой деятельности	Управлять продажами товаров и услуг на основе актуальных методов оценки эффективности коммерческой деятельности	Современными навыками управления продажами товаров и услуг на основе оценки эффективности коммерческой деятельности

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Теоретические основы оценки эффективности при принятии решений в бизнесе	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК- 1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Тестирование Практические задачи	Зачет
2.	Оценка экономической эффективности основных факторов экономической деятельности коммерческих предприятий	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК- 1.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Устный опрос Тестирование Практические задачи	Зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1868>

Вопросы для устного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Теоретические основы оценки эффективности при принятии решений в бизнесе	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятия «эффект» и «эффективность». Система показателей эффективности при принятии решений в профессиональной деятельности. 2. Понятие и задачи факторного анализа. 3. Типы факторного анализа. 4. Моделирование взаимосвязей между результативными показателями и факторами типы детерминированных факторных моделей. <p>Способы измерения влияния на факторы эффективность деятельности предприятия</p>
Оценка экономической эффективности основных факторов экономической деятельности коммерческих предприятий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Показатели, характеризующие использование производственной мощности предприятия и его оборудования. 2. Основные источники резервов увеличения объема реализуемой продукции и повышения уровня фондоотдачи активной части основных фондов. 3. Эффективность капитальных вложений. 4. Показатели эффективности. 5. Факторы, влияющие на эффективность капитальных вложений. 6. Анализ состояния оборотных средств коммерческого предприятия. 7. Анализ обеспеченности предприятия собственными и заемными средствами. 8. Анализ источников дополнительного привлечения оборотных средств, оценка эффективности их использования и возвратности 9. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.

	<p>10. Оценка использования трудовых ресурсов, и показатели, характеризующие ее полноту.</p> <p>11. Анализ оплаты труда.</p> <p>12. Причины изменения переменной и постоянной зарплаты.</p> <p>13. Изучение соотношения между темпами роста производительности труда и уровнем его оплаты.</p> <p>14. Экономическая эффективность при принятии коммерческих решений.</p> <p>15. Факторы, определяющие экономическую эффективность при принятии коммерческих решений.</p> <p>16. Показатели экономической эффективности при принятии коммерческих решений.</p>
--	---

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций
<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

Направления повышения эффективности работы предприятия является....

- внедрение новых технологий
- повышение заработной платы работников
- выпуск акций
- увеличение объемов производства продукции

Разность между рентабельностью собственного капитала и рентабельность инвестированного капитала после уплаты налога – это...

- эффект операционного рычага
- эффект финансового рычага
- чистый приведенный эффект

Какой показатель не используется при оценке эффективности оборотных средств:

- коэффициент сменности
- количество оборотов
- длительность одного оборота
- стоимость высвобождения оборотных средств

Показатель, характеризующий эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии, называется:

- рентабельность ресурсов
- фондорентабельность
- производительностью труда
- фондовооруженность труда

Показатели рентабельности относятся к...

- показателям динамики
- абсолютным показателям эффекта от хозяйственной деятельности
- цепным показателям темпов роста
- относительным показателем эффективности хозяйственной деятельности

Бухгалтерский баланс характеризует...

- денежные потоки организации за определенный период времени – отчетный год
- финансовые результаты деятельности организации за весь отчетный период
- финансовое положение организации на отчетную дату
- изменение показателей эффективности финансовой деятельности за отчетный период

К относительным показателям эффективности производственной деятельности предприятия относятся показатели ...

- ликвидности
- деловой активности
- рентабельности
- финансовой устойчивости

Эффективность использования основных средств предприятия отражает показатель рентабельности ...

- оборотного капитала
- заемного капитала
- основного капитала
- собственного капитала

Начисление оплаты труда за отработанное время – это:

- повременная оплата труда
- основная оплата труда
- сдельная оплата труда

Эффективность использования основных средств предприятия отражает показатель рентабельности _____

- собственного капитала
- заемного капитала
- основного капитала
- оборотного капитала

Какой способ анализа является факторным:

- графический способ
- сравнение
- группировка
- способ цепных подстановок

Тип факторного анализа, при котором исследование ведется способом индукции:

- Стохастический
- Ретроспективный
- Обратный
- Прямой

Тип факторного анализа, который изучает причины изменения результатов деятельности за прошлые периоды:

- Динамический
- Статический
- Ретроспективный
- Сравнительный

Тип факторного анализа, который изучает причины изменения результатов деятельности в перспективе:

- Динамический
- Статический
- Сравнительный
- Перспективный

Коэффициенты регрессии в уравнения связи линейного вида характеризуют

- Тесноту связи между факторным и результативным показателем
- Абсолютный прирост результативного показателя с изменением факторного на единицу

-Степень эластичности результативного показателя к изменению соответствующего фактора

Коэффициент парной корреляции характеризует

-Тесноту связи между факторным и результативным показателем

-Абсолютный прирост результативного показателя с изменением факторного на единицу

-Степень эластичности результативного показателя к изменению соответствующего фактора

Средняя ошибка аппроксимации характеризует

-Однородность информации

-Надежность уравнения связи

-Точность подбора уравнения связи

Для определения резервов роста результативного показателя необходимо возможный прирост факторных показателей умножить на значения:

-коэффициентов корреляции

-коэффициентов вариации

-коэффициентов регрессии

Валовая прибыль в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» ...

-всегда меньше прибыли от продаж

-всегда меньше чистой прибыли

-всегда больше прибыли от продаж

-несопоставима с другими видами прибыли

Валовая прибыль за вычетом прибыли от внереализационных операций – это ...

-чистая прибыль

-прибыль от продаж

-прибыль до налогообложения

Практические задачи

Раздел дисциплины	Задачи																																													
Теоретические основы оценки эффективности при принятии решений в бизнесе	Задача По данным 14 коммерческих предприятий выявить множественную регрессионную зависимость прибыли Y (млн. руб) от объема реализации X_1 (млн. руб), основной заработной платы складских рабочих – X_2 (млн. руб).																																													
	<table border="1"><thead><tr><th>X_1</th><th>X_2</th><th>Y</th></tr></thead><tbody><tr><td>11,219</td><td>2,125</td><td>2,08</td></tr><tr><td>11,634</td><td>2,157</td><td>2,12</td></tr><tr><td>19</td><td>3,62</td><td>2,8</td></tr><tr><td>12,3</td><td>2,214</td><td>1,845</td></tr><tr><td>13</td><td>2,327</td><td>2,08</td></tr><tr><td>12,52</td><td>2,279</td><td>2,128</td></tr><tr><td>12,96</td><td>2,398</td><td>2,333</td></tr><tr><td>13,6</td><td>2,611</td><td>2,516</td></tr><tr><td>14,17</td><td>2,636</td><td>2,607</td></tr><tr><td>14,7</td><td>2,646</td><td>2,631</td></tr><tr><td>15,26</td><td>2,946</td><td>2,671</td></tr><tr><td>15,8</td><td>2,946</td><td>2,639</td></tr><tr><td>15,09</td><td>2,716</td><td>2,623</td></tr><tr><td>17,8</td><td>3,257</td><td>2,777</td></tr></tbody></table>	X_1	X_2	Y	11,219	2,125	2,08	11,634	2,157	2,12	19	3,62	2,8	12,3	2,214	1,845	13	2,327	2,08	12,52	2,279	2,128	12,96	2,398	2,333	13,6	2,611	2,516	14,17	2,636	2,607	14,7	2,646	2,631	15,26	2,946	2,671	15,8	2,946	2,639	15,09	2,716	2,623	17,8	3,257	2,777
	X_1	X_2	Y																																											
	11,219	2,125	2,08																																											
	11,634	2,157	2,12																																											
	19	3,62	2,8																																											
	12,3	2,214	1,845																																											
	13	2,327	2,08																																											
	12,52	2,279	2,128																																											
	12,96	2,398	2,333																																											
	13,6	2,611	2,516																																											
	14,17	2,636	2,607																																											
	14,7	2,646	2,631																																											
	15,26	2,946	2,671																																											
	15,8	2,946	2,639																																											
15,09	2,716	2,623																																												
17,8	3,257	2,777																																												
Определить частные коэффициенты корреляции																																														

Задача

По данным 14 коммерческих предприятий выявить множественную регрессионную зависимость прибыли Y (млн. руб) от объема реализации X_1 (млн. руб), основной заработной платы складских рабочих – X_2 (млн. руб).

x_1	x_2	y
11,219	2,125	2,08
11,634	2,157	2,12
19	3,62	2,8
12,3	2,214	1,845
13	2,327	2,08
12,52	2,279	2,128
12,96	2,398	2,333
13,6	2,611	2,516
14,17	2,636	2,607
14,7	2,646	2,631
15,26	2,946	2,671
15,8	2,946	2,639
15,09	2,716	2,623
17,8	3,257	2,777

Определить множественный коэффициент корреляции

Задача

По данным 14 коммерческих предприятий выявить множественную регрессионную зависимость прибыли Y (млн. руб) от объема реализации X_1 (млн. руб), основной заработной платы складских рабочих – X_2 (млн. руб).

x_1	x_2	y
11,219	2,125	2,08
11,634	2,157	2,12
19	3,62	2,8
12,3	2,214	1,845
13	2,327	2,08
12,52	2,279	2,128
12,96	2,398	2,333
13,6	2,611	2,516
14,17	2,636	2,607
14,7	2,646	2,631
15,26	2,946	2,671
15,8	2,946	2,639
15,09	2,716	2,623
17,8	3,257	2,777

Определить множественный коэффициент детерминации.

Задача

По данным 14 коммерческих предприятий выявить множественную регрессионную зависимость прибыли Y (млн. руб) от объема реализации X_1 (млн. руб), основной заработной платы складских рабочих – X_2 (млн. руб).

x_1	x_2	y
11,219	2,125	2,08
11,634	2,157	2,12

19	3,62	2,8
12,3	2,214	1,845
13	2,327	2,08
12,52	2,279	2,128
12,96	2,398	2,333
13,6	2,611	2,516
14,17	2,636	2,607
14,7	2,646	2,631
15,26	2,946	2,671
15,8	2,946	2,639
15,09	2,716	2,623
17,8	3,257	2,777

Определить частные коэффициенты эластичности.

Задача

По данным 14 коммерческих предприятий выявить множественную регрессионную зависимость прибыли Y (млн. руб) от объема реализации X_1 (млн. руб), основной заработной платы складских рабочих – X_2 (млн. руб).

x_1	x_2	y
11,219	2,125	2,08
11,634	2,157	2,12
19	3,62	2,8
12,3	2,214	1,845
13	2,327	2,08
12,52	2,279	2,128
12,96	2,398	2,333
13,6	2,611	2,516
14,17	2,636	2,607
14,7	2,646	2,631
15,26	2,946	2,671
15,8	2,946	2,639
15,09	2,716	2,623
17,8	3,257	2,777

Дать оценку адекватности регрессионной зависимости по критерию Фишера.

Задача

Группа компаний имеет 4 производственных предприятия и рассматривает 8 потенциальных мест для складов. Каждый склад будет снабжаться одним заводом. Вся продукция, произведенная производственным предприятием, может быть складирована на любом из складов. Транспортные издержки на всю продукцию каждого производственного предприятия для всех маршрутов приведены в таблице.

издержки, ед.	склад А	склад В	склад С	склад D	склад Е	склад F	склад G	склад H
Завод 1	185	185	185	200	200	195	210	190
Завод 2	180	165	180	165	170	190	165	195
Завод 3	170	170	180	210	200	170	235	210
Завод 4	200	190	190	220	195	220	190	190

Назначьте каждому предприятию свой склад, так чтобы минимизировать транспортные издержки.

Задача

Группа компаний имеет 4 производственных предприятия и рассматривает 8 потенциальных мест для складов. Каждый склад будет снабжаться одним

заводом. Вся продукция, произведенная производственным предприятием, может быть складирована на любом из складов. Транспортные издержки на всю продукцию каждого производственного предприятия для всех маршрутов приведены в таблице.

издержки, ед.	склад А	склад В	склад С	склад D	склад Е	склад F	склад G	склад Н
Завод 1	185	185	185	200	200	195	210	190
Завод 2	180	165	180	165	170	190	165	195
Завод 3	170	170	180	210	200	170	235	210
Завод 4	200	190	190	220	195	220	190	190

Определите размер издержек для каждого завода и их минимальную сумму.

Задача

Магазин канцтоваров закупает шариковые ручки для дальнейшей реализации, годовая потребность в которых составляет 50 тыс. штук в год. На данный момент имеется два предложения от разных поставщиков, условия которых приведены в таблице.

Поставщик А		Поставщик В	
Количество, шт.	Цена за шт., руб.	Количество, шт.	Цена за шт., руб.
до 5000	5	до 9999	4.8
5000 – 19 999	4.6	10 000 - 29 999	4.5
от 20 000	4.4	от 30 000	4.3

Стоимость хранения для магазина можно оценить в 38% от стоимости единицы хранения в год. Стоимость оформления одного заказа – 1000 руб. Спрос в течение года на данные шариковые ручки равномерный.

- а. Каков оптимальный размер заказа с учетом скидок каждого из поставщиков?

Задача

Магазин канцтоваров закупает шариковые ручки для дальнейшей реализации, годовая потребность в которых составляет 50 тыс. штук в год. На данный момент имеется два предложения от разных поставщиков, условия которых приведены в таблице.

Поставщик А		Поставщик В	
Количество, шт.	Цена за шт., руб.	Количество, шт.	Цена за шт., руб.
до 5000	5	до 9999	4.8
5000 – 19 999	4.6	10 000 - 29 999	4.5
от 20 000	4.4	от 30 000	4.3

Стоимость хранения для магазина можно оценить в 38% от стоимости единицы хранения в год. Стоимость оформления одного заказа – 1000 руб. Спрос в течение года на данные шариковые ручки равномерный. Какого поставщика следует предпочесть

Задача

Российская фирма, торгующая импортной мебелью, осуществляет ее поставки из Европы грузовым автотранспортом. Характеристики используемой техники приведены в табл. 1.

Таблица 1

	Длина, м	Ширина, м	Высота, м	Грузоподъемность, т	Стоимость перевозки, \$
man	12,5	2,7	2,6	20	4000
volvo	11,1	2,7	2,6	19,5	3600
iveco	11,5	2,7	2,1	18,5	3400

Новая поставка происходит по мере исчерпания складских резервов в отдельных позициях, и ее состав определяется необходимостью, с одной стороны, пополнения запаса в заданных позициях, а с другой —

Оценка экономической эффективности основных факторов экономической деятельности коммерческих предприятий

максимальной загрузки автофургона, так как транспортные издержки составляют заметную часть прибыли от продажи доставленного товара.

В настоящий момент нужно пополнить товарный запас в позициях, приведенных в табл. 2. Закупочные и розничные цены для каждого товара, его вес и объем в расчете на единицу даны.

Таблица 2

	Цена закупочная, \$	Вес, кг	Объем, м ³	Заказ, шт.	Цена розничная, \$
стол 110*80	70	35,2	0,086	25	105
стол 152*80	85	42,8	0,095	30	127,5
стол комп	214	104,2	0,246	20	321
тумба	85	17,4	0,101	-	127,5
шкаф док	157	70,3	0,159	40	263,76
шкаф одежда	124	59	0,132	40	193,44
шкаф низк	68	31	0,068	40	102
кабинет	1243	388,5	1,01	2	2237,4
стул(15 шт.)	195	108	1,078	10	468
кресло раб	38	11	0,048	50	59,28
кресло рук	121	18	0,47	10	203,28

Кроме приведенных абсолютно необходимых количеств доставки для всех видов мебели (заказ) имеются некоторые дополнительные условия:

— для видов мебели: кабинет руководителя, стул (15 шт.), кресло рабочее и кресло руководителя — не следует поставлять более чем 3, 20,80 и 15 единиц товара соответственно, так как это приведет к превышению нормативного срока оборачиваемости ТМЗ;

— столы всех трех видов комплектуются одним видом тумб, их нужно по 1 шт. на столы письменный 110x80 и компьютерный и 2 шт. для каждого стала 152x80;

— следует использовать только один автофургон (любой);

— на практике фургон невозможно заполнить больше чем на 90% по объему;

— таможенная пошлина составляет 20% стоимости груза.

Сформулируйте задачу линейной оптимизации и выясните, какое количество груза следует взять, чтобы максимизировать прибыль от продажи доставленной мебели.

Задача

Российская фирма, торгующая импортной мебелью, осуществляет ее поставки из Европы грузовым автотранспортом. Характеристики используемой техники приведены в табл. 1.

Таблица 1

	Длина, м	Ширина, м	Высота, м	Грузоподъемность, т	Стоимость перевозки, \$
man	12,5	2,7	2,6	20	4000
volvo	11,1	2,7	2,6	19,5	3600
iveco	11,5	2,7	2,1	18,5	3400

Новая поставка происходит по мере исчерпания складских резервов в отдельных позициях, и ее состав определяется необходимостью, с одной стороны, пополнения запаса в заданных позициях, а с другой — максимальной загрузки автофургона, так как транспортные издержки составляют заметную часть прибыли от продажи доставленного товара.

В настоящий момент нужно пополнить товарный запас в позициях, приведенных в табл. 2. Закупочные и розничные цены для каждого товара, его вес и объем в расчете на единицу даны.

Таблица 2

	Цена закупочная, \$	Вес, кг	Объем, м ³	Заказ, шт.	Цена розничная, \$
стол 110*80	70	35,2	0,086	25	105
стол 152*80	85	42,8	0,095	30	127,5
стол комп	214	104,2	0,246	20	321
тумба	85	17,4	0,101	-	127,5
шкаф док	157	70,3	0,159	40	263,76
шкаф одежда	124	59	0,132	40	193,44
шкаф низк	68	31	0,068	40	102
кабинет	1243	388,5	1,01	2	2237,4
стул(15 шт.)	195	108	1,078	10	468
кресло раб	38	11	0,048	50	59,28
кресло рук	121	18	0,47	10	203,28

Кроме приведенных абсолютно необходимых количеств доставки для всех видов мебели (заказ) имеются некоторые дополнительные условия:

— для видов мебели: кабинет руководителя, стул (15 шт.), кресло рабочее и кресло руководителя — не следует поставлять более чем 3, 20,80 и 15 единиц товара соответственно, так как это приведет к превышению нормативного срока оборачиваемости ТМЗ;

— столы всех трех видов комплектуются одним видом тумб, их нужно по 1 шт. на столы письменный 110x80 и компьютерный и 2 шт. для каждого стала 152x80;

— следует использовать только один автофургон (любой);

— на практике фургон невозможно заполнить больше чем на 90% по объему;

— таможенная пошлина составляет 20% стоимости груз Каким грузовиком делать поставку?

Задача

Отдел развития сети ресторанов быстрого питания планирует построить новый ресторан недалеко от спорткомплекса. Через 21 неделю в спорткомплексе пройдет мировой чемпионат, и руководитель отдела предполагает, что завершить строительство к началу чемпионата было бы очень хорошо. Заданы нормальные сроки и затраты, исходя из хорошо известных по опыту норм трудозатрат и тарифов, а также сроки и затраты при максимально возможном использовании сверхурочной работы.

стадия	предшественник	нормальные		со сверхурочными работами	
		время	издержки	время	издержки
A	-	6	12	4	22
B	A	3	4	2	5
C	B	3	5	3	5
D	A	2	10	1,5	12
E	D	7	10	4	19
F	B,D	8	20	5	32
G	E	8	12	4,5	26
H	D	3	1	2	2

Проект должен быть завершен за 21 неделю. Возможно ли это?
 Воспользуйтесь при решении данной задачи программным продуктом Microsoft Project.

Задача

Отдел развития сети ресторанов быстрого питания планирует построить новый ресторан недалеко от спорткомплекса. Через 21 неделю в спорткомплексе пройдет мировой чемпионат, и руководитель отдела предполагает, что завершить строительство к началу чемпионата было бы очень хорошо. Заданы нормальные сроки и затраты, исходя из хорошо известных по опыту норм трудозатрат и тарифов, а также сроки и затраты при максимально возможном использовании сверхурочной работы.

стадия	предшественник	нормальные		со сверхурочными работами	
		время	издержки	время	издержки
A	-	6	12	4	22
B	A	3	4	2	5
C	B	3	5	3	5
D	A	2	10	1,5	12
E	D	7	10	4	19
F	B,D	8	20	5	32
G	E	8	12	4,5	26
H	D	3	1	2	2

Какие минимальные затраты при этом необходимы? Воспользуйтесь при решении данной задачи программным продуктом Microsoft Project.

Задача

Гостиница должна менять 2 тыс. комплектов постельного белья ежегодно. При покупке белья действуют оптовые скидки:

Порог скидки, max шт.	99	499	более
Порог скидки, min шт.	1	100	500
Цена одного комплекта,\$	20	19	18

Цена хранения одного комплекта на складе — 23% от стоимости в год. Расходы по оформлению и размещению заказа на складе — 100 долл. за каждый заказ. Определите оптимальный размер заказа.

Задача

Гостиница должна менять 2 тыс. комплектов постельного белья ежегодно. При покупке белья действуют оптовые скидки:

Порог скидки, max шт.	99	499	более
Порог скидки, min шт.	1	100	500
Цена одного комплекта,\$	20	19	18

Цена хранения одного комплекта на складе — 23% от стоимости в год. Расходы по оформлению и размещению заказа на складе — 100 долл. за каждый заказ. Определите количество заказов в год

Задача

Гостиница должна менять 2 тыс. комплектов постельного белья ежегодно. При покупке белья действуют оптовые скидки:

Порог скидки, max шт.	99	499	более
Порог скидки, min шт.	1	100	500
Цена одного комплекта,\$	20	19	18

Цена хранения одного комплекта на складе — 23% от стоимости в год. Расходы по оформлению и размещению заказа на складе — 100 долл. за каждый заказ. Определите полную стоимость заказа.

Задача

Супермаркет заказывает у одного и того же поставщика 10 наименований товаров. Закупочные цены и оценки годового спроса на каждое наименование даны в таблице. Стоимость оформления, размещения и доставки каждого

заказа для этой группы товаров составляет 60 у. е. Издержки хранения для каждого наименования супермаркет оценивает в 10% в год от закупочной цены единицы товара.

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
C	1500	500	50	45	10	12	20	10	5	20
D	300	500	3000	1500	6000	4000	1000	1750	2500	600

Сколько раз в год нужно делать заказ для этой группы товаров?
Задача

Супермаркет заказывает у одного и того же поставщика 10 наименований товаров. Закупочные цены и оценки годового спроса на каждое наименование даны в таблице. Стоимость оформления, размещения и доставки каждого заказа для этой группы товаров составляет 60 у. е. Издержки хранения для каждого наименования супермаркет оценивает в 10% в год от закупочной цены единицы товара.

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
C	1500	500	50	45	10	12	20	10	5	20
D	300	500	3000	1500	6000	4000	1000	1750	2500	600

Каковы будут при этом полные складские издержки фирмы за год для работы с этой группой товаров?

Задача

Супермаркет заказывает у одного и того же поставщика 10 наименований товаров. Закупочные цены и оценки годового спроса на каждое наименование даны в таблице. Стоимость оформления, размещения и доставки каждого заказа для этой группы товаров составляет 60 у. е. Издержки хранения для каждого наименования супермаркет оценивает в 10% в год от закупочной цены единицы товара.

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
C	1500	500	50	45	10	12	20	10	5	20
D	300	500	3000	1500	6000	4000	1000	1750	2500	600

Если распределить затраты S на оформление и размещение заказа равномерно между всеми артикулами так, что $S_1 = 6$ у.е. для каждого, каковы будут оптимальные размеры и частота заказа для каждого из артикулов?

Задача

Супермаркет заказывает у одного и того же поставщика 10 наименований товаров. Закупочные цены и оценки годового спроса на каждое наименование даны в таблице. Стоимость оформления, размещения и доставки каждого заказа для этой группы товаров составляет 60 у. е. Издержки хранения для каждого наименования супермаркет оценивает в 10% в год от закупочной цены единицы товара.

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
C	1500	500	50	45	10	12	20	10	5	20
D	300	500	3000	1500	6000	4000	1000	1750	2500	600

Как сильно будут различаться издержки в случае независимого заказа каждого артикула и в случае заказа для группы товаров?

Задача

<p>Супермаркет заказывает у одного и того же поставщика 10 наименований товаров. Закупочные цены и оценки годового спроса на каждое наименование даны в таблице. Стоимость оформления, размещения и доставки каждого заказа для этой группы товаров составляет 60 у. е. Издержки хранения для каждого наименования супермаркет оценивает в 10% в год от закупочной цены единицы товара.</p>										
№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
C	1500	500	50	45	10	12	20	10	5	20
D	300	500	3000	1500	6000	4000	1000	1750	2500	600
<p>Насколько реалистично предположение о затратах на независимый заказ каждого из артикулов?</p>										

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Теоретические основы оценки эффективности при принятии решений в бизнесе	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и задачи факторного анализа 2. Типы факторного анализа 3. Способ цепной подстановки 4. Способ абсолютных разниц 5. Способ относительных разниц 6. Интегральный метод в анализе хозяйственной деятельности
Оценка экономической эффективности основных факторов экономической деятельности коммерческих предприятий	<ol style="list-style-type: none"> 7. Эффективность капитальных вложений. Показатели эффективности: срок окупаемости, коэффициент общей экономической эффективности. Факторы, влияющие на эффективность капитальных вложений 8. Анализ движения и технического состояния основных фондов. Определение обеспеченности предприятия основными производственными фондами 9. Анализ эффективности использования основных фондов. Показатели эффективности использования основных фондов. Порядок их расчета. Факторы, влияющие на изменение фондоотдачи основных фондов 10. Расчет влияния факторов на изменение объема реализуемой продукции 11. Анализ источников дополнительного привлечения оборотных средств, оценка эффективности их использования и возвратности 12. Определение резервов увеличения объема реализации за счет улучшения использования оборотных средств 13. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами 14. Анализ производительности труда. Система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда. Порядок их расчета. 15. Анализ трудоемкости реализуемой продукции. Порядок ее определения, методика анализа, факторы изменения ее уровня, резервы снижения 16. Определение безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия на основе маржинального анализа. 17. Методика расчета данных показателей в стоимостном, натуральном и относительном выражении. Факторы, определяющие безубыточный объем продаж. Расчет их влияния. 18. Определение резервов снижения издержек обращения коммерческих предприятий. 19. Источники и методика их определения. 20. Анализ состава, динамики и выполнения плана балансовой прибыли. Факторы, формирующие балансовую прибыль предприятия. Нейтрализация инфляционного фактора при анализе финансовых результатов.

	<p>21. Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ и услуг.</p> <p>22. Методика факторного анализа прибыли от реализации продукции в целом и отдельных ее видов.</p> <p>23. Анализ рентабельности деятельности предприятия.</p> <p>24. Методика факторного анализа рентабельности производственной и предпринимательской деятельности.</p> <p>25. Анализ рентабельности инвестированного капитала. Основные источники резервов роста прибыли и рентабельности.</p> <p>26. Оценка распределения прибыли предприятия. Факторы, определяющие размер отчислений в фонды предприятия. Анализ использования средств фондов накопления и потребления.</p> <p>27. Понятие, значение и задачи анализа финансового состояния предприятия. Внутренний и внешний анализ. Бухгалтерский баланс предприятия, его содержание, бухгалтерский и управленческий аспекты.</p> <p>28. Анализ активов предприятия. Признаки группировки статей актива баланса.</p> <p>29. Анализ пассивов предприятия. Признаки группировки статей актива баланса.</p> <p>30. Анализ финансовой устойчивости предприятия на основе показателей пассива баланса.</p> <p>31. Анализ взаимосвязи актива и пассива баланса. Оценка финансовой устойчивости предприятия. Анализ ликвидности баланса предприятия. Оценка вероятности банкротства предприятия.</p> <p>32. Показатели экономической эффективности при принятии коммерческих решений.</p>
--	--

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-1, ПК-3
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне