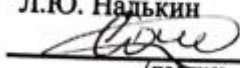


ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко»

Кафедра Бизнес-информатики и информационных технологий

«УТВЕРЖДАЮ»
Зав. каф. Бизнес-информатики и
информационных технологий
экономического факультета
ПГУ им. Т.Г. Шевченко
Л.Ю. Надькин

(подпись, расшифровка подписи)
« 09 » 09 2021 г.

**Фонд оценочных средств
по учебной дисциплине**

«Моделирование производственно-коммерческой деятельности»

Направление подготовки:
38.03.01 Экономика

Профиль подготовки
Экономика и менеджмент

квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Разработал преподаватель
кафедры Экономика и
менеджмент
Джалая Л.В.



г. Тирасполь, 2021 г.

В результате изучения дисциплины студент должен:

3.1 Знать

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- отраслевой подход к информационно-методическому обеспечению коммерческой деятельности;
- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;
- организацию процесса закупки товаров на отраслевом рынке;
- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации, функционирования и пути минимизации издержек;
- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов хозяйственной деятельности;
- организационные структуры управления коммерческими службами предприятий отраслевой направленности, порядок взаимодействия коммерческой службы с другими подразделениями;
- модели ведения коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- виды коммерческих проектов и инноваций, порядок их разработки и использования в целях развития коммерческой деятельности;
- особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка.

3.2 Уметь:

- создавать и использовать информационную базу для организации коммерческой деятельности предприятия отраслевой направленности;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке;
- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров;
- применять методы стимулирования сбыта (продажи);
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида хозяйственной деятельности предприятия;
- моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг.

3.3 Владеть:

- Овладеть знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции
- Методами изучения рынка товаров
- знаниями необходимыми для планирования и осуществления закупок и сбыта (продажи) товаров

- навыками в организации доставки товаров, их приемки и хранения, транспортно-экспедиционного обслуживания покупателей
- обеспечивать контроль и оценку показателей коммерческой деятельности предприятия
- наличие навыков работы с компьютером как средством управления информацией,
- способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях

Программа оценивания контролируемой компетенции:

Текущая аттестация	Контролируемые темы дисциплины и их наименование	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
Раздел 1-2	1-5 Организационно-правовые формы функционирования предприятий. Основные организационно-правовые формы деятельности предприятий. Виды и характеристика организационных форм объединения предприятий. Слияния и поглощения компаний Организация управления коммерческой деятельностью производственного предприятия. Содержание управления коммерческой деятельностью производственного предприятия. Функции и организация коммерческой деятельности производственного предприятия Изучение и формирование спроса на товары производственного предприятия. Организация и планирование коммерческой деятельности производственного предприятия по обеспечению материально-техническими ресурсами. Содержание и функции коммерческой деятельности предприятия по обеспечению материальными ресурсами . Политика обеспечения ресурсами производственного предприятия	ОК-3, ОПК-2, ПК-4.	Контрольная работа №1
Раздел 2-4	6-10 Организация поставок материальных ресурсов на предприятие Выбор поставщика Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов Организация и планирование коммерческой деятельности предприятия по сбыту. Содержание и функции коммерческой деятельности предприятия по сбыту. Сбытовая политика производственного предприятия. Планирование сбыта продукции производственного предприятия Анализ влияния сбытовой деятельности на прибыль предприятия	ОК-3, ОПК-2, ПК-4.	Контрольная работа №2
Промежуточная аттестация		код контролируемой компетенции	наименование оценочного средства
Раздел 1-4		ОК-3, ОПК-2, ПК-4.	КИМ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко»

Кафедра Бизнес-информатики и информационных технологий

Комплект заданий для контрольной работы
по дисциплине «Моделирование производственно-коммерческой деятельности»

Задания к контрольной работе.

Задача 1

Рассчитайте экономичный размер закупки материальных ресурсов *EOQ* предприятием и требуемое количество заказов в течение года, если стоимость выполнения одной закупки равна 20 дол., годовая потребность в сырье – 2000 ед., затраты по хранению – 10 % цены приобретения.

Задача 2

Предприятие закупает материал у поставщика партиями 250 ед. по цене 4 тыс. руб. за ед. Годовой объем закупок этого материала составляет 2500 ед. Расходы на размещение и выполнение одного заказа равны 25 тыс. руб., а годовые затраты на хранение единицы материала на складе 1250 тыс. руб. (учитывая очень высокую стоимость аренду склада).

Необходимо определить:

- 1) экономичный размер закупки материала;
- 2) полные затраты, включающие расходы на закупку материалов, их хранение на складе, размещение и выполнение заказа при закупке материалов партиями в 250 ед. и экономичными партиями
- 3) экономию затрат при переходе от закупки материалов у поставщика партиями в 250 ед. к экономичной партии закупки;
- 4) расходы предприятия при условии закупки материала партиями 500 ед., 625 ед., 1250 ед. Следует учесть, что поставщик делает скидки с цены в 10 % при заказе партий от 600 до 999 ед. и 15 % – свыше 1000 ед.

Задача 3

Компания А закупает сырье по цене 4 дол. за единицу партиями в объеме 200 ед. каждая. Потребность в сырье постоянна и равна 10 ед. в день в течение 250 рабочих дней. Стоимость организации одного заказа 25 дол., а затраты по хранению составляют 12,5 % стоимости сырья.

1. Рассчитайте оптимальный размер закупки *EOQ* и эффект от перехода от текущей политики заказа сырья к политике, основанной на *EOQ*.

2. Поставщик соглашается снизить цену сырья, если закупку будут делать большими партиями. Условия таковы: при объеме закупки до 599 ед. скидка не предоставляется; при объеме закупки от 600 до 999 ед. скидка составит 10 %; при объеме закупки более 1000 ед., скидка – 15 %. Рассчитайте *EOQ* в этих условиях.

Задача 1

Руководство предприятия приняло решение увеличить объем реализации продукции на 45 % за счет:

- 1) снижения продажной цены единицы продукции на 2 тыс. руб.;
- 2) увеличения расходов на рекламу на 110 тыс. руб.

Определите, выгодны ли для предприятия предполагаемые действия руководства, если известно, что предприятие продает ежегодно по 10 000 ед. изделий А по цене 19 тыс. руб. за ед. Переменные расходы в расчете на единицу продукции ($V_{\text{ю}}$) составляют 12 тыс. руб. Постоянные расходы предприятия (C) равны 100 000 тыс. руб.

Задача 2

Руководство предприятия планирует в будущем году увеличить выручку от реализации продукции на 500 тыс. руб. за счет увеличения расходов на рекламу на 250 тыс. руб. Проанализируйте ситуацию и определите, выгодно ли предприятию увеличение расходов на рекламу, если известно, что коэффициент маржинальной прибыли на данном предприятии составляет 0,6.

Задача 3

Предприятие выпускает и продает консервированные фрукты. Необходимо составить краткосрочный прогноз объема сбыта производимой продукции. Для прогнозирования объема сбыта принято решение использовать метод Дельфи. Данные проведенного опроса экспертов о перспективах объема сбыта представлены в табл. 9.

Задания к контрольной работе.

Задача 1

Рассчитайте экономичный размер закупки материальных ресурсов EOQ предприятием и требуемое количество заказов в течение года, если стоимость выполнения одной закупки равна 20 дол., годовая потребность в сырье – 2000 ед., затраты по хранению – 10 % цены приобретения.

Задача 2

Предприятие закупает материал у поставщика партиями 250 ед. по цене 4 тыс. руб. за ед. Годовой объем закупок этого материала составляет 2500 ед. Расходы на размещение и выполнение одного заказа равны 25 тыс. руб., а годовые затраты на хранение единицы материала на складе 1250 тыс. руб. (учитывая очень высокую стоимость аренды склада).

Необходимо определить:

- 1) экономичный размер закупки материала;
- 2) полные затраты, включающие расходы на закупку материалов, их хранение на складе, размещение и выполнение заказа при закупке материалов партиями в 250 ед. и экономичными партиями
- 3) экономию затрат при переходе от закупки материалов у поставщика партиями в 250 ед. к экономичной партии закупки;

4) расходы предприятия при условии закупки материала партиями 500 ед., 625 ед., 1250 ед. Следует учесть, что поставщик делает скидки с цены в 10 % при заказе партий от 600 до 999 ед. и 15 % – свыше 1000 ед.

Задача 3

Компания А закупает сырье по цене 4 дол. за единицу партиями в объеме 200 ед. каждая. Потребность в сырье постоянна и равна 10 ед. в день в течение 250 рабочих дней. Стоимость организации одного заказа 25 дол., а затраты по хранению составляют 12,5 % стоимости сырья.

1. Рассчитайте оптимальный размер закупки *EOQ* и эффект от перехода от текущей политики заказа сырья к политике, основанной на *EOQ*.

2. Поставщик соглашается снизить цену сырья, если закупку будут делать большими партиями. Условия таковы: при объеме закупки до 599 ед. скидка не предоставляется; при объеме закупки от 600 до 999 ед. скидка составит 10 %; при объеме закупки более 1000 ед., скидка – 15 %. Рассчитайте *EOQ* в этих условиях.

Задача 1

Руководство предприятия приняло решение увеличить объем реализации продукции на 45 % за счет:

- 1) снижения продажной цены единицы продукции на 2 тыс. руб.;
- 2) увеличения расходов на рекламу на 110 тыс. руб.

Определите, выгодны ли для предприятия предполагаемые действия руководства, если известно, что предприятие продает ежегодно по 10 000 ед. изделий А по цене 19 тыс. руб. за ед. Переменные расходы в расчете на единицу продукции ($V_{\text{ю}}$) составляют 12 тыс. руб. Постоянные расходы предприятия (C) равны 100 000 тыс. руб.

Задача 2

Руководство предприятия планирует в будущем году увеличить выручку от реализации продукции на 500 тыс. руб. за счет увеличения расходов на рекламу на 250 тыс. руб. Проанализируйте ситуацию и определите, выгодно ли предприятию увеличение расходов на рекламу, если известно, что коэффициент маржинальной прибыли на данном предприятии составляет 0,6.

Задача 3

Предприятие выпускает и продает консервированные фрукты. Необходимо составить краткосрочный прогноз объема сбыта производимой продукции. Для прогнозирования объема сбыта принято решение использовать метод Дельфи. Данные проведенного опроса экспертов о перспективах объема сбыта представлены в табл. 9.

Таблица 9

Вид продукции, производимой предприятием	Эксперты													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Консервированные фрукты, тыс. шт.	Оценка объема продаж													
	5	7	10	12	6	8	9	13	10	9	11	10	13	15

Вид продукции, производимой предприятием	Эксперты													
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
	Оценка объема продаж													
Консервированные фрукты, тыс. шт.	12	14	9	15	17	15	16	12	13	10	9	12	13	17

На основе данных этой таблицы следует составить краткосрочный прогноз объема сбыта консервированных фруктов.

Таблица 9

Вид продукции, производимой предприятием	Эксперты													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	Оценка объема продаж													
Консервированные фрукты, тыс. шт.	5	7	10	12	6	8	9	13	10	9	11	10	13	15

Вид продукции, производимой предприятием	Эксперты													
	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
	Оценка объема продаж													
Консервированные фрукты, тыс. шт.	12	14	9	15	17	15	16	12	13	10	9	12	13	17

На основе данных этой таблицы следует составить краткосрочный прогноз объема сбыта консервированных фруктов.

Контрольная состоит из 2 вариантов(2-ой вариант прибавляет цифру 2 к данным условиям задачи).

Критерии оценки:

Оценки «отлично» заслуживает студент (правильно решенные три задачи), обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, проявившим способности в понимании, изложении и использовании материала.

Оценки «хорошо» заслуживает студент (правильно решенные две задачи), показавший систематический характер знаний по дисциплине и способность к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Оценки «удовлетворительно» заслуживает студент (правильно решенная одна задача), обнаруживший знания основного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, но допустившим погрешности в ответе, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту (не решенные задачи вообще или решенные неправильно), обнаружившему пробелы в знаниях основного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий.

Составитель  преп. Джалайя Л.В.
«09» 09. 2021 г.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко»

Кафедра Бизнес-информатики и информационных технологий

Вопросы к зачету по дисциплине
«Моделирование производственно-коммерческой деятельности»

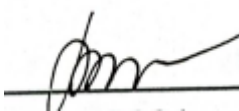
1. Что понимают под организационно-правовой формой предприятия?
2. Почему необходима государственная регистрация предприятий?
3. Какова цель деятельности коммерческого и некоммерческого предприятия?
4. Дайте характеристику организационно-правовых форм предприятий.
5. Назовите и дайте характеристику организационным формам объединения компаний.
6. Поясните суть процессов слияния и поглощения компаний. Назовите типы слияний предприятий.
7. Какие защитные тактики руководства целевой корпорации против попыток захвата вам известны?
8. Дайте определение понятию «коммерческое предприятие».
9. В чем состоит задача управления коммерческой деятельностью производственного предприятия?
10. Назовите и поясните принципы формирования управления коммерческой деятельностью производственного предприятия.
11. Какие методы управления коммерческими процессами и деятельностью применяются на производственном предприятии?
12. Дайте характеристику принципов построения организационных структур коммерческой службы предприятия.
13. Какие функции выполняет коммерческая служба производственного предприятия?
14. Назовите и поясните факторы, влияющие на построение организационной структуры коммерческой службы.
15. Охарактеризуйте варианты организационной структуры коммерческих служб производственных предприятий.
16. Поясните, что понимают под МТО ресурсами производственного предприятия?
17. В чем заключается цель МТО?
18. Какие функции выполняются в процессе коммерческой деятельности по материально-техническому обеспечению ресурсами производственного предприятия?
19. Назовите формы МТО ресурсами предприятия. Дайте характеристику достоинств и недостатков каждой из форм.
20. Что понимают под политикой обеспечения предприятия материальными ресурсами?
21. Перечислите виды хозяйственных связей существующих между производителем и потребителем материальных ресурсов?
22. В чем разница между самовывозом и централизованной доставкой материальных ресурсов ?
23. Какие факторы определяют решение задачи выбора поставщика?
24. Какие критерии могут быть выбраны при расчете рейтинга поставщика?
25. Дайте определение понятию «сбытовая коммерческая деятельность».
26. Что является целью и предметом сбыта?
27. Поясните роль и значение сбыта в деятельности предприятия.
28. Какие функции осуществляются в процессе сбытовой коммерческой деятельности?
29. Дайте определение понятию «сбытовая политика».
30. Какие существуют методы прогнозирования объема сбыта продукции?
31. Какие издержки относят к переменным, а какие – к постоянным?
32. Какое влияние их величина оказывает на прибыль предприятия?
33. Что понимают под «маржинальной прибылью»?
34. Дайте определение понятию «точка безубыточности».

Критерии оценки:

«Зачтено» заслуживает студент, ответивший не менее чем на 51% от заданных вопросов правильно

«Незачтено» выставляется студенту, ответившему менее чем на 50% правильно от заданных вопросов.

Составитель



преп. Джалая Л.В.

«09» 09. 2021г.