

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Кандрашина Елена Александровна  
Должность: Врио ректора ФГОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»  
Дата подписания: 02.08.2023 16:49:47  
Уникальный программный ключ:  
b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

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

**Факультет** среднего профессионального и предпрофессионального образования  
**Кафедра** факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования

**УТВЕРЖДЕНО**  
Ученым советом Университета  
(протокол № 11 от 30 мая 2023 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Наименование дисциплины** ПМ.02.ЭК Экзамен по модулю  
**Специальность** 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация (степень) выпускника менеджер по продажам

## Оглавление

- 1. Общие положения**
- 2. Экзаменационная комиссия**
- 3. Формы и порядок проведения экзамена по модулю**
- 4. Порядок проведения экзамена по модулю для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья**
- 5. Содержание экзамена по модулю**
- 6. Условия реализации программы экзамена по модулю**
- 7. Фонд оценочных средств для проведения экзамена по модулю**

## **1. Общие положения**

Программа экзамена по модулю профессионального модуля ПМ.02 «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» (далее – программа) является частью профессионального модуля основной профессиональной образовательной программы (далее – ОПОП) по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» квалификации «Менеджер по продажам».

Программа разработана в соответствии с требованиями Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», «Положением о промежуточной аттестации по профессиональным модулям основных профессиональных образовательных программ среднего профессионального образования в ФГБОУ ВО «СГЭУ», утвержденного приказом ректора от 27 марта 2020 г. № 225-ОВ.

Программа устанавливает правила организации и проведения экзамена по модулю обучающихся, завершающих освоение профессионального модуля и определяет готовность обучающегося к выполнению вида деятельности «Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности» посредством оценивания их общих и профессиональных компетенций, определенных во ФГОС СПО и сформированных в ходе освоения междисциплинарных курсов, учебной и производственной практики в составе профессионального модуля.

Студентам и лицам, привлекаемым к сдаче экзамена по модулю, во время его проведения запрещается иметь при себе и использовать средства связи.

Программа экзамена по модулю, а также критерии оценки знаний, утвержденные Университетом, доводятся до сведения студентов, не позднее, чем за месяц до проведения экзамена по модулю.

## **2. Экзаменационная комиссия**

В целях определения соответствия результатов освоения студентами профессионального модуля требованиям ФГОС СПО экзамен по модулю проводится экзаменационной комиссией.

По каждому профессиональному модулю ОПОП СПО формируется специальная экзаменационная комиссия. В отдельных случаях может быть создана единая экзаменационная комиссия для группы родственных профессиональных модулей.

В состав экзаменационной комиссии включаются: председатель комиссии - представитель работодателя; преподаватели профессионального цикла; преподаватели профессионального цикла, не участвовавшие в обучении по данному профессиональному модулю, секретарь комиссии - из числа работников университета (без права голоса в процедурах принятия решений), представитель организации, на базе которой проходит экзамен по модулю, если он проводится вне образовательного учреждения (по согласованию).

Секретарь экзаменационной комиссии ведет делопроизводство и осуществляет организационные функции.

## **3. Формы и порядок проведения экзамена по модулю**

Экзамен по модулю в зависимости от профиля и содержания профессионального модуля, других условий организации образовательного процесса может проводиться:

на предприятиях (в организациях) - заказчиках кадров, в том числе по месту прохождения кандидатами производственной практики по профилю специальности,

в образовательном учреждении, где кандидаты осваивали профессиональный модуль.

В помещении, где проводится экзамен по модулю, должна быть подготовлена необходимая учебно-методическая и нормативно-регламентирующая документация, в том числе:

утвержденная в установленном порядке, рабочая программа профессионального модуля, по которому реализуются оценочные процедуры, утвержденные комплекты оценочных средств по профессиональному модулю, в том числе инструкции по выполнению практических заданий (для каждого кандидата, участвующего в аттестации),

инструкции по технике безопасности при работе с оборудованием и компьютерной техникой во время экзамена по модулю (при необходимости),

дополнительные информационные и справочные материалы, регламентированные условиями оценивания (наглядные пособия, нормативные документы и образцы, базы данных и т.д.),

другие необходимые нормативные и организационно-методические документы.

К экзамену по модулю допускаются обучающиеся, успешно освоившие все элементы программы ПМ: теоретическую часть модуля (МДК) и практики.

Экзамен по модулю может включать в себя один или несколько видов аттестационных испытаний, направленных на оценку готовности обучающихся, завершивших освоение профессионального модуля, к реализации основного вида деятельности:

Выполнение комплексного практического задания — для оценки готовности к выполнению основного вида деятельности. Технология оценивания: сопоставление продемонстрированных параметров деятельности и/или характеристик продукта деятельности с заданными эталонами и стандартами по критериям.

Выполнение серии практических заданий - для оценки готовности к выполнению отдельных трудовых функций (профессиональных компетенций). Технология оценивания: сопоставление параметров продемонстрированной деятельности и/или характеристик продукта деятельности с заданными эталонами и стандартами по критериям.

Защита портфолио (выступает как дополнительный метод оценивания). Технология оценивания: сопоставление установленных квалификационных требований с набором документированных свидетельских показаний, содержащихся в портфолио.

Различные (обусловленные спецификой вида деятельности и условий обучения) сочетания указанных выше методов оценивания.

При организации экзамена по модулю могут использоваться элементы накопительной системы оценивания квалификации кандидатов. Отдельные профессиональные компетенции в составе вида деятельности, трудоемкость выполнения которых существенно превышает ограниченное время экзамена по модулю, могут быть оценены во время зачета по учебной и/или производственной практике (по профилю специальности), при условии присутствия представителя работодателя и надлежащего документального оформления полученных результатов. В этом случае на экзамен по модулю представляются соответствующие зачетные ведомости с подписями работодателей. Решением экзаменационной комиссии в ходе экзамена по модулю производится перезачет данных профессиональных компетенций, что удостоверяется подписями членов комиссии в протоколах экзамена по модулю.

В день проведения экзамена по модулю другие формы учебной нагрузки не предусматриваются.

В соответствии с требованиями статьи 9 Федерального закона «О персональных данных» от 27.07.2006 № 152-ФЗ, кандидат должен подтвердить согласие на обработку своих персональных данных.

Перед началом экзамена по модулю член экзаменационной комиссии знакомит кандидатов с инструкциями, содержанием аттестационных испытаний и правилами их выполнения. Время инструктажа не входит в продолжительность экзамена по модулю, установленную комплектами оценочных средств.

Председатель экзаменационной комиссии перед началом экзамена по модулю проводит инструктаж с экзаменаторами по содержанию и технологии оценивания компетентностных образовательных результатов, консультирует их по возникающим организационным и методическим вопросам и выдает рабочие комплекты оценочных средств (комплекты экзаменатора) для осуществления оценочных процедур.

В помещении, где проводится квалификационный экзамен, могут присутствовать: кандидаты, внесенные в протокол экзамена по модулю, члены экзаменационной комиссии, наблюдатели, специалисты, осуществляющие техническое обслуживание оборудования, в том числе компьютерной техники (при необходимости).

Время выполнения кандидатами практического задания не должно превышать времени, отведенного на его выполнение в соответствующих комплектах оценочных средств. По завершению установленного срока результаты выполнения заданий (продукты деятельности кандидата) сдаются экзаменаторам.

Решение о результатах экзамена по модулю принимается экзаменационной комиссией в отсутствие кандидатов открытым голосованием простым большинством голосов присутствующих членов комиссии на основании подсчета результатов по инструкциям и/или по критериям оценки, зафиксированных в комплектах оценочных средств. При равенстве голосов принимается то решение, за которое проголосовал председатель экзаменационной комиссии.

Особое мнение члена экзаменационной комиссии представляется в письменном виде и приобщается к протоколу экзамена по модулю.

По результатам экзамена по модулю в отношении каждого кандидата экзаменационной комиссией выносятся одно из следующих решений:

- а) вид деятельности (отдельные профессиональные компетенции) кандидатом освоен(ы),
- б) вид деятельности (отдельные профессиональные компетенции) кандидатом не освоен(ы).

Решение экзаменационной комиссии фиксируется в экзаменационном листе кандидата, протоколе экзамена по модулю, зачетной книжке кандидата (кроме неудовлетворительной оценки).

Протокол экзамена по модулю и экзаменационный лист кандидата подписывают председатель, секретарь комиссии и экзаменаторы, присутствовавшие на экзамене.

Запись в зачетной книжке «профессиональный модуль *Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности* - освоен» удостоверяется подписью председателя экзаменационной комиссии.

В случае неявки кандидата на экзамен секретарем экзаменационной комиссии в протоколе экзамена по модулю производится запись «не явился».

Повторная сдача (пересдача) экзамена по модулю проводится на специальном (дополнительном) заседании экзаменационной комиссии.

Оформленные в установленном порядке протокол экзамена по модулю, комплекты оценочных средств и экзаменационные листы кандидатов хранятся в архиве университета в течение пяти лет.

На основании протокола экзамена по модулю издается приказ ректора университета об утверждении итогов промежуточной аттестации по профессиональному модулю ОПОП СПО.

#### **4. Порядок проведения экзамена по модулю для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Для обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья экзамен по модулю проводится Университетом с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников (далее - индивидуальные особенности).

При проведении экзамена по модулю обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

проведение экзамена по модулю для лиц с ограниченными возможностями здоровья в одной аудитории совместно с выпускниками, не имеющими ограниченных возможностей здоровья, если это не создает трудностей для обучающихся при сдаче экзамена по модулю;

присутствие в аудитории ассистента, оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с членами экзаменационной комиссии);

пользование необходимыми выпускникам техническими средствами при сдаче экзамена по модулю с учетом их индивидуальных особенностей;

обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов, при отсутствии лифтов аудитория должна располагаться на первом этаже, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Дополнительно при проведении экзамена по модулю обеспечивается соблюдение следующих требований в зависимости от категорий обучающихся с ограниченными возможностями здоровья:

а) для слепых:

задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения экзамена по модулю оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, или зачитываются ассистентом;

письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, или надиктовываются ассистенту;

обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения экзамена по модулю оформляются увеличенным шрифтом;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

по их желанию экзамен по модулю может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (с тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

по их желанию экзамен по модулю может проводиться в устной форме.

Обучающиеся или родители (законные представители) несовершеннолетних не позднее чем за месяц до даты проведения экзамена по модулю подают письменное заявление о необходимости создания для них специальных условий при проведении экзамена по модулю.

## **5. Содержание экзамена по модулю**

Экзамен по модулю профессионального модуля ПМ.02 проводится в устной форме и состоит из выполнения практических заданий.

Задания для экзамена по модулю следующего вида:

- задания для оценки уровня освоения вида деятельности в целом;
- задания для оценки уровня освоения группы компетенций, соответствующих определенному разделу модуля;
- задания для оценки уровня освоения отдельных компетенций внутри профессионального модуля.

Содержание заданий максимально приближено к ситуации профессиональной деятельности.

*Содержание экзаменационного задания:*

1. Задачная формулировка.
2. Источник информации (информационный ресурс) для деятельности обучающегося.
3. Бланк для выполнения задания.
4. Перечень необходимого оборудования, инструмента, расходных материалов в расчете на одного обучающегося.
5. Время выполнения на одного обучающегося.
6. Инструмент проверки: эталон выполнения работы (перечень действий в верной последовательности и наблюдаемых характеристик), критерии оценки, шкалы оценки, указания для подсчета баллов или прекращения процедуры оценивания, условия положительного/отрицательного заключения.

## **6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ**

### **6.1. Для реализации программы предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинет финансов, налогов и налогообложения, кабинет маркетинга, учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями; учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями; библиотека, читальный зал с выходом в интернет; помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования; актовый зал; помещение для самостоятельной работы, оснащенные в соответствии с ОПОП по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

### **6.2. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд Университета имеет электронные образовательные и информационные ресурсы, для использования в образовательном

процессе.

### **6.2.1. Электронные издания**

1. Финансы : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 491 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14782-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497489>

2. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. И. Гончаренко [и др.] ; ответственный редактор Л. И. Гончаренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 524 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-4244-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494567>

3. Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 431 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-04620-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452784>

4. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 370 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06970-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494289>

### **6.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>

2. Электронная библиотечная система Юрайт Издательство Юрайт <https://bibli-online.ru/>

3. Платформа «Библиокомплектатор» <http://www.bibliocomplectator.ru/>

4. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации <https://www.nalog.ru/>

6. Официальный сайт Пенсионного фонда России <http://www.pfrf.ru/>

7. Официальный сайт Фонда социального страхования <http://fss.ru/>

8. Официальный сайт Фонда обязательного медицинского страхования <http://www.ffoms.ru/>

9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

10. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

11. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

### **6.2.3. Дополнительные источники**

1. Финансы : учебник для среднего профессионального образования / Н. Г. Иванова [и др.] ; под редакцией Н. Г. Ивановой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 449 с. —

(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15141-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496775>

2. Налоги и налогообложение. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Черник [и др.] ; под редакцией Е. А. Кировой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 438 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11991-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489638>

3. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 135 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07836-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472700>

4. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 419 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13984-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491625>

### **6.3. Обязательное программное обеспечение**

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)

## **7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА ПО МОДУЛЮ**

### **7.1. Паспорт оценочных средств**

Контроль и оценка результатов экзамена по модулю профессионального модуля ПМ.02 определяются решением экзаменационной комиссии «Основной вид деятельности освоен / не освоен».

Экзамен по модулю - заключительный этап проверки сформированности общих и профессиональных компетенций.

#### Перечень общих компетенций

| <b>Код</b> | <b>Наименование общих компетенций</b>   |
|------------|---|
| ОК 01.     | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.  |
| ОК 02.     | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.  |
| ОК 03.     | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях. |
| ОК 04.     | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.   |
| ОК 05.     | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.  |

|        |  |
|--------|--|
| ОК 09. | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. |
|--------|--|

Перечень профессиональных компетенций

| Код     | Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций  |
|---------|---|
| ПК 2.1. | Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации. |
| ПК 2.2. | Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.                                    |
| ПК 2.3  | Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов   |
| ПК 2.4. | Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.  |
| ПК 2.5. | Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.   |
| ПК 2.6. | Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.   |
| ПК 2.7. | Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.   |
| ПК 2.8. | Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.   |
| ПК 2.9. | Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.                               |

В результате сдачи экзамена по модулю студент должен:

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>Иметь практический опыт</b> | оформления финансовых документов и отчетов;<br>проведения денежных расчетов;<br>расчета основных налогов;<br>анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;<br>выявления потребностей (спроса) на товары;<br>реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;<br>участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;<br>анализа маркетинговой среды организации |
| <b>уметь</b>                   | составлять финансовые документы и отчеты;<br>осуществлять денежные расчеты;<br>пользоваться нормативными правовыми актами в области  |

|              |  |
|--------------|--|
|              | <p>налогообложения, регулируемыми механизм и порядок налогообложения;</p> <p>рассчитывать основные налоги;</p> <p>анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;</p> <p>применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;</p> <p>выявлять, формировать и удовлетворять потребности;</p> <p>обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</p> <p>проводить маркетинговые исследования рынка;</p> <p>оценивать конкурентоспособность товаров</p>   |
| <i>знать</i> | <p>сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;</p> <p>финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;</p> <p>основные положения налогового законодательства;</p> <p>функции и классификацию налогов;</p> <p>организацию налоговой службы;</p> <p>методику расчета основных видов налогов;</p> <p>методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;</p> <p>информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;</p> <p>составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</p> <p>средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;</p> <p>методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</p> <p>конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;</p> <p>этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.</p> |

## 7.2. Результаты сформированности компетенций

Обучающийся, прошедший экзамен по модулю и освоивший профессиональный модель, должен обладать следующими профессиональными компетенциями (далее - ПК), соответствующими основному виду деятельности, предусмотренным ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»:

| <b>Основные виды деятельности</b>               | <b>Код и наименование компетенции</b>                                | <b>Показатели освоения компетенции</b>  |
|---|--|---|
| <i>Организация и проведение экономической и</i> | <i>ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля</i> | <b>Практический опыт:</b><br>расчета основных налогов, участия в инвентаризации |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p><i>маркетинговой деятельности</i></p> | <p><i>результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.</i></p>                            | <p><b>Знания:</b> сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы</p> |
|  |  | <p><b>Умения:</b> применения данных бухгалтерской и финансовой отчетности в целях планирования деятельности коммерческого предприятия; проводить инвентаризацию</p>   |
|  | <p><i>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</i></p> | <p><b>Практический опыт:</b> использования программных продуктов при формировании организационно-распорядительных, товаросопроводительных документов</p>  |
|  |  | <p><b>Умения:</b> пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; использовать электронный документооборот в сфере коммерции</p>                          |
|  |  | <p><b>Знания:</b> информационное обеспечение, организацию аналитической работы; анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности</p>   |
|  | <p><i>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов</i></p>  | <p><b>Практический опыт:</b> анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации</p>  |
|  |  | <p><b>Умения:</b> применять экономические методы для расчета и оценки показателей хозяйственной деятельности предприятия, а также анализа рынка ресурсов</p>  |
|  |  | <p><b>Знания:</b> финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля</p>  |

|  |  |   |
|--|--|---|
|  | <p><i>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.</i></p>   | <p><b>Практический опыт:</b> расчета цены продукции и стимулирования сбыта персоналом предприятия</p> <p><b>Умения:</b> анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; анализировать цены и заработную плату</p> <p><b>Знания:</b> стратегий ценообразования, структуры цены и заработной платы персонала предприятия</p>  |
|  | <p><i>ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</i></p> | <p><b>Практический опыт:</b> выявления потребностей (спроса) на товары</p> <p><b>Знания:</b> составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</p> <p><b>Умения:</b> выявлять, формировать и удовлетворять потребности; стимулировать сбыт товара на основе методов маркетинга</p>   |
|  | <p><i>ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</i></p>   | <p><b>Практический опыт:</b> участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций</p> <p><b>Знания:</b> средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику</p> <p><b>Умения:</b> обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций</p> |
|  | <p><i>ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</i></p>   | <p><b>Практический опыт:</b> реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка</p> <p><b>Знания:</b> методы изучения рынка, анализа окружающей среды; этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом</p>   |

|  |   |   |
|--|---|---|
|  |   | <b>Умения:</b> применять методы изучения рынка, анализа окружающей среды; проводить маркетинговые исследования рынка; реализовывать маркетинговые решения                                       |
|  | <i>ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.</i>                                     | <b>Практический опыт:</b> анализа маркетинговой среды организации   |
|  |   | <b>Знания:</b> конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности  |
|  |   | <b>Умения:</b> оценивать конкурентную среду, использовать показатели оценки конкурентоспособности; реализовывать сбытовую политику предприятия; оценивать конкурентоспособность товаров         |
|  | <i>ПК 2.9 Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.</i> | <b>Практический опыт:</b> оформления финансовых документов и отчетов; проведения денежных расчетов  |
|  |   | <b>Знания:</b> методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды   |
|  |   | <b>Умения:</b> применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа; осуществлять денежные расчеты с покупателями; составлять финансовые документы и отчеты. |

### 7.3. Материалы для заданий экзамена по модулю

**Контролируемые компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09,**

**ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ПК 2.9**

#### **Перечень вопросов, входящих в экзамен по модулю:**

- 1) Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении
- 2) Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров
- 3) Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент
- 4) Система, процесс и условия обслуживания
- 5) Управление качеством процесса обслуживания

- 6) Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов
- 7) Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий
- 8) Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков
- 9) Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности
- 10) Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия
- 11) Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития
- 12) Системный подход к проектированию коммерческой деятельности
- 13) Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности
- 14) Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации
- 15) Структура управления коммерческой деятельностью предприятий
- 16) Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности
- 17) Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание
- 18) Защита коммерческой информации
- 19) Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления
- 20) Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация
- 21) Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет
- 22) Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники
- 23) Методы сбора коммерческой информации. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе
- 24) Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности
- 25) Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций
- 26) Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль
- 27) Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров
- 28) Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов
- 29) Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика
- 30) Оценка конкурентоспособности предприятий
- 31) Система, процесс и условия обслуживания
- 32) Управление качеством процесса обслуживания
- 33) Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков
- 34) Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов
- 35) Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика
- 36) Подходы к определению розничной торговли, ее задачи и функции
- 37) Классификация предприятий розничной торговли

- 38) Услуги предприятий розничной торговли
- 39) Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
- 40) Подходы к определению оптовой торговли, ее задачи и функции на микро- и макроуровне
- 41) Классификация оптово-посреднических структур
- 42) Факторы развития оптовой торговли на региональном, федеральном и мировом уровне
- 43) Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети
- 44) Источники и формы снабжения розничной торговой сети.
- 45) Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле
- 46) Характеристика этапов процесса закупочной работы
- 47) Принципы закупки и поставки товаров, их организация и учет
- 48) Виды складских помещений и их планировка
- 49) Определение потребности в складской площади
- 50) Складской технологический процесс, его составные части
- 51) Размещение, укладка и хранение товаров на складе
- 52) Принципы организации складского технологического процесса
- 53) Структура аппарата склада и функции его работников
- 54) Классификация и характеристика основных видов тары
- 55) Унификация, стандартизация и качество тары
- 56) Функции тары и упаковки, требования, предъявляемые к ним
- 57) Определение потребности предприятия в некоторых видах торгового оборудования
- 58) Организация системы безопасности на предприятиях торговли
- 59) Проектирование и нормы предприятий торговли
- 60) Организация строительства предприятий торговли
- 61) Реконструкция и ремонт предприятий торговли
- 62) Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов на оптовых предприятиях и в магазинах.
- 63) Классификация торговой мебели и требования, предъявляемые к ней.
- 64) Подбор, размещение и использование торговой мебели.
- 65) Классификация торгового инвентаря. Техника безопасности при эксплуатации торгового инвентаря.
- 66) Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.
- 67) Назначение и классификация весоизмерительного оборудования.
- 68) Основные требования, предъявляемые к весам. Поверка и клеймение весов.
- 69) Выбор типа весов и определение потребности в них.
- 70) Фасовочно-упаковочное оборудование и технические средства для товарной обработки, их функциональное назначение и виды.
- 71) Правила эксплуатации фасовочно-упаковочного оборудования и техника безопасности.
- 72) Классификация торгового холодильного оборудования.
- 73) Правила эксплуатации торгового холодильного оборудования и техника безопасности.
- 74) Классификация контрольно-кассовых машин, предъявляемые к ним требования.
- 75) Правила эксплуатации контрольно-кассовых машин, техника безопасности. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.
- 76) Выбор контрольно-кассовых машин и расчет потребности в них.
- 77) Сканирующие устройства. POS – терминалы.
- 78) Оборудование для защиты от несанкционированного выноса товаров.

- 79) Машины для резки, распила и измельчения продуктов.
- 80) Маркировочное и этикетировочное оборудование.
- 81) Классификация торговых автоматов.
- 82) Классификация подъемно-транспортного оборудования.
- 83) Выбор подъемно-транспортного оборудования и расчет потребности в нем.
- 84) Организация труда работников магазина: бригадная и индивидуальная форма организации труда.
- 85) Материальная ответственность работников магазина.
- 86) Планировка рабочих мест работников розничных торговых предприятий.
- 87) Режим работы и условия труда в магазине.
- 88) Требования, предъявляемые к охране труда.
- 89) Мероприятия по охране труда. Требования безопасности технологических процессов на складах и в магазинах.
- 90) Требования к местам организации погрузочно-разгрузочных работ.
- 91) Средства защиты работников коммерческих предприятий: средства индивидуальной и коллективной защиты.

### **Перечень практических заданий, входящих в экзамен по модулю:**

#### **Задание 1**

Реализовано продукции на сумму 236 т.руб. в т.ч. НДС. Организация приобрела сырье в том же периоде на сумму 177 т.руб. в т.ч НДС. Стоимость услуг транспортной организации по доставке сырья составила 5900 руб. в т. ч. НДС. Определить сумму НДС к уплате.

#### **Задание 2**

Табачная фабрика реализовала 1 млн. сигарет с фильтром на 1180000 руб. в т.ч. акциз и НДС. Максимальная розничная цена пачки составила 20 руб. Ставка 150 руб. за 1000 шт.+6% от расчетной стоимости. Определить НДС и акциз к уплате.

#### **Задание 3**

Выручка от реализации продукции составила 2360000 руб. в т.ч. НДС. Расходы на производство продукции составили 1300000 руб. Уплачен штраф за нарушение договора поставки 40000 руб. Уплачен штраф за нарушение налогового законодательства 100000 руб. Выявлена отрицательная курсовая разница на 80000 руб. Определить стоимость налога на прибыль, если уплачены авансы по налогу на сумму 35000 руб.

#### **Задание 4**

Гражданин, герой РФ, женат, 2 детей - 10 и 22 года. За январь ему начислена з/пл 16000 руб., материальная помощь 5000 руб. Удержать НДФЛ.

#### **Задание 5**

В организации начислена з/пл 300 т.руб. Начислена премия за производственные успехи 100 т.руб и пособия по временной нетрудоспособности 3 000 руб. Начислить взносы за период.

#### **Задание 6**

В 1 квартале поступило на р/с 900 т.руб. Начислены и уплачены страховые взносы на обязательное страхование-25000 руб. Определить сумму единого налога к уплате.

#### Задание 7

Организация имеет в собственности земельный участок, кадастровая стоимость которого составляет 5100000 руб. Определить сумму авансового платежа по земельному налогу за 1 квартал.

#### Задание 8

Остаточная стоимость имущества на 1 января составила 400 т.руб., на 1 февраля 450 т.руб., на 1 марта 448 т.руб., на 1 апреля 445 т.руб. Определить сумму авансового платежа по налогу на имущество предприятия.

#### Задание 9

Организация оказывает бытовые услуги населению. Численность рабочих 8 человек. Базовая доходность 7500 руб. в мес.  $K_1=1,081$  и  $K_2=1$ . Начислены и уплачены страховые взносы в ПФР в размере 13 000 р. Определите ЕНВД за текущий квартал.

#### Задание 10

Предприятие приобретает в 2016 году легковой автомобиль, первоначальная стоимость которого составляет 320 000 руб. (без НДС). Данный объект основных средств относится к третьей амортизационной группе и по нему установлен срок полезного использования пять лет. Предприятие применяет линейный метод амортизации.

Задание: Определите ежемесячную норму амортизации и сумму амортизационных отчислений.

#### Задание 11

За июнь предприятие добыло на территории Архангельской области 400 т торфа. В этом же месяце было реализовано 150 т по цене 800 руб./т, 200 т по цене 900 руб./т (без учета НДС). В цену реализации включена стоимость доставки, которая составила 40 000 руб.

Задание: Определить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет.

#### Задание 12

Остаточная стоимость имущества предприятия "Северный металл" в Череповце Вологодской области по месту нахождения организации за отчетный период (1 квартал) составила по состоянию:

- 01.01 - 500 000 руб.;
- 01.02 - 550 000 руб.;
- 01.03 - 530 000 руб.;
- 01.04 - 500 000 руб.

Задание: Определить среднюю стоимость имущества и сумму авансового платежа по налогу на имущество организаций за 1 квартал календарного года, если областным законом установлена ставка налога 2,2%.

#### Задание 13

Определить размер налога на прибыль если известно следующее:

- Выручка от реализации – 1300 руб.,
- Фонд заработной платы с отчислениями – 1200 руб.,
- Расходы по приобретению материалов – 4500 руб.,
- Расходы по подготовке кадров на территории РФ 4500 руб.,
- Амортизация – 1200 руб.

#### Задание 14

Рассчитать сумму налога с доходов физических лиц гражданина, получившего 200 000 руб., у которого на иждивении 3 детей в возрасте 2, 5, 10 лет.

#### Задание 15

Организация производит и реализует обувь для взрослых. По итогам работы за 1,2,3 квартал 2016 г. сумма выручки от реализации продукции составила соответственно: а) за безналичный расчет - 300,400, 380 тыс. руб.; б) за наличный расчет физическим лицам - 3,5,4 тыс. руб.

Требуется решить вопрос об освобождении организации от уплаты НДС.

#### Задание 16

Организация применяет упрощенную систему налогообложения. Объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. За первое полугодие 2016 г. доходы составили 5500000 р., расходы – 4800000 р. Кроме этого, приобретены основные средства на сумму 125000 р., из них введены в эксплуатацию на сумму 100000 р. Оплата произведена на 80%.

Рассчитать сумму налога, подлежащую уплате в бюджет.

#### Задание 17

Молокозавод за 1-ый квартал 2016 года произвел следующие хозяйственные операции:

1. Произведено и реализовано покупателям продукции:

- молоко 14000 литров по цене 30 руб. 00 коп;
- творожная масса 68000 пачек по цене 40 руб ;
- сыр «Советский» 2350 кг по цене 150 руб.;
- мороженое «Эскимо» 120000 шт. по цене 16 руб. 00 коп;
- мороженое «Фруктовое» 45000 шт. по цене 8 руб . 50 коп. (цены реализации отпускные, без учета налогов)

2. Приобретено, оплачено и оприходовано сырье (сухое молоко) - 13000 кг по цене 80 руб. (без НДС) за кг.

3. Перечислены со счета средства за строительные работы – 1400000 руб.

4. Поступили на счет средства за сданное в аренду помещение склада – 357800 руб.

Все суммы указаны без НДС. Счета-фактуры по всем операциям имеются в наличии с должным оформлением.

Требуется: Исчислить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет за 1-ый квартал 2016 года и указать срок уплаты.

#### Задание 18

Организация осуществляет услуги и является плательщиком УСН. Исчислите единый налог за квартал на основании следующих данных:

Доходы от услуг:

- Химическая очистка – 18 000р.;
- Прачечные услуги – 10 000 р.;
- Крашение одежды – 7 000 р.

Начислены страховые взносы в Пенсионный фонд на обязательное страхование 10 тыс.руб. Расчет произведите в соответствии с региональным законодательством.

#### Задание 19

Рассчитайте сумму НДС за месяц, имея следующие данные:

Выручка от реализации автодеталей составила 600500 р. (в т.ч НДС),

Выручка от реализации зерна составила в 10000000 р. (т.ч. НДС),

Выручка от реализации земельного участка 4000000 р.,

Авансы, полученные в счет последующей реализации 640000 р.,

Авансы, полученные в счет последующей реализации на экспорт 250000 р.,

Сумма общехозяйственных расходов, произведенных организацией (в т.ч НДС) составила 400000.

#### Задание 20

Предприятие оптовой торговли за наличный расчет приобрело и оплатило товар на сумму 126000 р. (включая НДС). В этом же месяце товар был реализован за наличный расчет на сумму 150000 р. (без налогов).

Определите НДС, причитающийся к уплате в бюджет за отчетный период.

#### Задание 21

Амортизационные отчисления за год по механическому цеху составили 100 тыс. руб. Цех за год изготовил продукцию на 2,5 млн. руб., что на 25% больше чем предусматривалось планом.

Определить годовую экономию за счет снижения доли амортизации на 1 руб. выпуска продукции.

#### Задание 22

В первом квартале предприятие реализовало продукции на 356 тыс. руб., среднеквартальные остатки оборотных средств составили 32 тыс. руб. Во втором квартале объем реализации продукции уменьшится на 8%, а время одного оборота оборотных средств будет сокращено на три дня. Определите: 1. коэффициент оборачиваемости оборотных средств и время одного оборота в днях в первом квартале; 2. коэффициент оборачиваемости оборотных средств и их абсолютную величину во втором квартале; 3. высвобождение оборотных средств.

#### Задание 23

Предприятие реализовало продукцию в отчетном квартале на 160 тыс. руб. при средних остатках оборотных средств 32 тыс. руб. Определите ускорение оборачиваемости оборотных средств в днях и их высвобождение за счет изменения коэффициента оборачиваемости в плановом квартале, если объем реализованной продукции возрастает на 12% при неизменной сумме оборотных средств.

#### Задание 24

Определите норматив оборотных средств в незавершенном производстве, оборачиваемость оборотных средств предприятия, если известно, что выпуск продукции за год составил 13 000 единиц; себестоимость изделия - 65 руб., цена изделия на 28% превышает его себестоимость; среднегодовой остаток оборотных средств - 42000 руб. ; длительность производственного цикла изготовления изделия - 6 дней; коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве - 0,5.

### Задание 25

Два машиностроительных завода производят одинаковую продукцию, их работа за год характеризуется следующими данными: среднегодовая стоимость ОПФ для первого завода - 8 млн. руб., для второго 14 млн. руб., на первом заводе работает 4000 чел., на втором 5000 чел. Выработка (производительность труда) продукции на одного работающего на первом заводе составляет 3000 руб., на втором 3600 руб. Определить фондовооруженность и фондоотдачу для этих заводов.

### Задание 26

Предприятие реализовало продукцию в отчетном квартале на 100 тыс. руб. при средних остатках оборотных средств 25 тыс. руб. Определите ускорение оборачиваемости оборотных средств в днях.

### Задание 27

Фирма планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 \$ США за штуку. Она может приобретать плакаты у оптовика по 2,1\$ США и возвращать непроданные товары за полную стоимость. Аренда плаката обойдется в 70\$ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы: 1. Каков порог рентабельности? 2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105\$ США? 3. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85\$ США? 4. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490\$ США в неделю? 5. Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490\$ США?

### Задание 28

Торговое предприятие планирует увеличение суммы прибыли и снижение затрат после получения ссуды в течение первых трех лет в следующих размерах:

| Показатели                    | 1-й год | 2-й год | 3-й год |
|-------------------------------|---------|---------|---------|
| Прибыль, тыс. руб.            | 210     | 280     | 370     |
| Уровень издержек обращения, % | 20,2    | 19,8    | 19,0    |

Предусматривается сохранение среднего уровня валового дохода в размере 25%. Доля условно постоянных издержек обращения предусматривается 36%.

Задание: рассчитать абсолютный показатель точки безубыточности продаж в первом, втором и третьем году.

### Задание 29.

Выручка торгового предприятия – 111 535 руб., себестоимость продаж -105 927 руб., коммерческие расходы -3 725 руб., управленческие расходы- 0 руб., прибыль до налогообложения -2 352 руб. Необходимо определить: валовую прибыль, прибыль от продаж, чистую прибыль, рентабельность продаж.

### Задание 30

Выручка предприятия сферы услуг – 202 725 руб., себестоимость продаж -132 044 руб., коммерческие расходы -32 580 руб., управленческие расходы- 8 101 руб., текущий налог на прибыль -6 000 руб. Необходимо определить: валовую прибыль, балансовую прибыль, чистую прибыль, рентабельность продаж.

### Задание 31

Начисленный годовой доход физического лица составила 549 389 руб. Необходимо определить сумму подоходного налога.

### Задание 32

Налогооблагаемая база юридического лица на ОСН составила 1 847 389 руб. Необходимо определить сумму для уплаты налога на прибыль.

### Задание 33

Выручка ИП на УСН составила 787 359 руб. Необходимо определить сумму для уплаты НДС.

### Задание 34.

Опишите потребности человека с точки зрения ожидаемой пользы(выгоды) от использования следующих товаров:

1. Сливочное масло;
2. Кухонная посуда;
3. Холодильник;
4. Микроволновая печь;
5. Услуги репетитора;
6. Зонт;
7. Автомобиль;

Сделайте письменный ответ.

### Задание 35.

На примере известного вам предприятия определите соответствующих субъектов рыночной деятельности, с которыми предприятие работает:

1. Поставщики ресурсов;
2. Маркетинговые посредники;
3. Конкуренты;
4. Клиенты;
5. Контактная аудитория;

По каждому субъекту опишите характер отношений с рассматриваемой организацией. Обоснуйте принадлежность каждого субъекта к выделенной группе. Ответ сделать письменно.

### Задание 36.

Назовите, какие факторы микросреды из разряда демографических, природных, технологических, социокультурных, политических и международных необходимо учитывать производителям:

1. Спортивных велосипедов;
2. Надувных лодок;
3. Хлебобулочных изделий;
4. Лыж;
5. Автомобилей.

По каждому товару проранжируйте значимость факторов макросреды и обоснуйте их различную значимость для конкретного товара.

Сделайте письменный ответ.

#### Задание 37.

К атрибутам маркетинговой системы относят количественные и качественные цели. Укажите и обоснуйте, какие из приведенных целей относятся к качественным, а какие к количественным:

1. Охрана окружающей среды;
2. Объем продаж;
3. Производительность труда;
4. Обеспечение занятости населения в стране экспорта;
5. Объем прибыли;
6. Доля рынка компании по странам, товарам и сегментам. Дайте письменный ответ.

#### Задание 38.

Укажите правильную последовательность движения информации в МИС, используя приведенные элементы:

- система маркетинговых исследований;
  - систематизация информации по уровням управления, объектам, и характеру решаемых задач;
  - система внешней информации;
  - анализ результатов исследования;
  - внутренняя и внешняя маркетинговая среда фирмы;
  - коммуникации с целью сбора маркетинговой информации;
  - систематизация входящих информационных потоков;
  - анализ, планирование, организация и контроль маркетинговых решений;
  - система обработки и анализа информации;
  - управление процессом маркетингового исследования;
  - коммуникационная система для пользователей;
  - система внутренней информации;
- Укажите элементы, не используемые в МИС.

#### Задание 39.

Разработайте полный перечень признаков сегментирования потребителей для производителей, указанных ниже товаров:

Производитель прохладительных напитков;

- производитель домашней обуви;

- производитель косметических средств по уходу за волосами;

- фабрика игрушек;

- фабрика по пошиву верхней одежды;

- комбинат по изготовлению сухих завтраков;

- производитель холодильников;

Укажите дополнительную информацию, необходимую для проведения сегментации рынка.

#### Задание 40.

По приведенному списку товаров дайте перечень товарных характеристик, важных для потребителей:

1. Электрочайник;
2. Наручные часы;
3. Легковой автомобиль;

4. Настольная лампа;
5. Учебник по инвестициям;
6. Услуги репетитора;
7. Мясные полуфабрикаты;
8. Мороженое;
9. Обувь для спорта;

#### Задание 41.

Опишите возможные мотивы для покупок следующих товаров:

1. Компьютер;
2. Смартфон;
3. Жевательная резинка;
4. Автомобиль;
5. Полис дополнительного медицинского страхования;
6. Пылесос;
7. Услуги парикмахера;
8. Услуги финансового консультанта;
9. Услуги доставки продуктов на дом.

#### Задание 42.

По приведенным товарам обоснуйте тип покупательского поведения с позиции «вовлеченность-различие» и укажите способы повысить вовлеченность в процесс покупок.

1. Ковер для пола;
2. Мебель для кухни;
3. Электронная книга;
4. Компьютерная игра;
5. Галстук для мужчин.

#### Задание 43.

Разработайте варианты позиционирования новых товаров, планируемых для выведения на рынок:

- жевательная резинка;
- стиральный порошок;
- детская одежда;
- автомобиль;
- самокат детский;
- велосипед;

#### Задание 44.

Производитель туалетного мыла потребовал описать запросы разных типов потребителей:

- отрицатели моды;
- равнодушные;
- расчетливые;
- практично-модные;

#### Задание 45.

Заполните таблицу, распределив приведенные термины по типам характеристик товаров: Товар по замыслу; Товар в реальном исполнении; Товар с подкреплением.

- монтаж;
- упаковка;
- основная выгода;
- послепродажное обслуживание;
- марочное наименование;
- внешнее оформление;
- поставка и кредитование;
- гарантия;
- свойства товара;
- качество товара;

#### Задание 46.

Для приведенных товаров сформулируйте перечень товарных характеристик и их значимость для потребителя:

- электрочайник;
- кофеварка;
- наручные часы;
- легковой автомобиль;
- настольная лампа;
- квартира;
- смартфон;

#### Задание 47.

Раскройте содержание понятий: товар по замыслу, товар в реальном исполнении, товар с подкреплением для приведенного списка товаров:

- прохладительные напитки;
- телевизор;
- роликовые коньки;
- диван;
- двухкамерный холодильник;
- зубная паста;
- жидкое мыло;

Дайте письменный ответ.

#### Задание 48.

Разработайте меры по продвижению и стимулированию продаж следующих товаров:

- елочные украшения;
- компьютерные игры;
- автомобиль;
- микроволновая печь;
- обеденный стол;
- обувь пляжная;
- абонемент в фитнес-клуб;

Сделайте письменный отчет.

#### Задание 49.

Предложите систему распределения производителю следующих товаров:

- писчая бумага;
- прохладительные напитки;
- полиграфическое оборудование;
- световые табло.

#### 7.4.Критерии и шкала оценки

| профессиональный модуль Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности - освоен   | профессиональный модуль Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности – не освоен                      |
|--|--|
| 1. Задания выполнены полностью, частично, в соответствии с рекомендациями.<br>2. Дано 60% и более правильных ответов на задания.<br>3. Выполненная работа не содержит неправильно оформленных исправлений. | 1. Задания не выполнены.<br>2. Дано менее 60% правильных ответов.<br>3. Работа содержит неправильно оформленные исправления. |