

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Наименование структурного подразделения Экономический институт  
Кафедра «Торговое дело»  
(наименование кафедры)



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
по учебной дисциплине

**«Методы анализа и прогнозирования коммерческой деятельности»**

(наименование учебной дисциплины)

38.04.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

**«Коммерческая деятельность»**

(наименование магистерской программы)

Разработчик (разработчики):  
д-р экон. наук, проф. К.А. Болдырев  
(должность) (подпись)

(должность) (подпись)

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры «Торговое дело»  
от «25» февраля 2025 г., протокол № 9  
(наименование кафедры)

Заведующий кафедрой К.А. Болдырев  
(подпись) (ФИО)

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по дисциплине**  
**«Методы анализа и прогнозирования коммерческой деятельности»**

**Задания закрытого типа**

**Задания закрытого типа на выбор правильного ответа**

*Выберите один правильный ответ.*

1. Стратегия, определяемая на этапе конкурентного анализа в процессе стратегического планирования:

- А) товарная;
- Б) общая;
- В) конкурентная.

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

2. Методы, наиболее предпочтительные при прогнозировании спроса на потребительские товары

- А) факторного анализа;
- Б) экстраполяции;
- В) экспертных оценок.

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

3. Наиболее точный показатель эффективности инвестиций в условиях рыночных отношений

- А) чистая дисконтированная стоимость;
- Б) индекс доходности;
- В) срок окупаемости.

Правильный ответ: А

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

**Задания закрытого типа на установление соответствия**

*Установите правильное соответствие.*

*Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.*

1. Установите соответствие между принципами в планировании и их сущностными характеристиками

принципы планирования

сущностные характеристики

- 1) Принцип гибкости
- 2) Принцип эффективности планов
- 3) Принцип согласования по времени

- A) Возможность изменений в результате непредвиденных обстоятельств
- Б) Соизмерение результатов и расходов, связанное с реализацией плана
- В) Необходимость создания взаимосвязанной сети производимых и вспомогательных планов

Правильный ответ:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| A | В | Б |

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

2. Установите соответствие между видами стратегий и их сущностными характеристиками:

Виды стратегий

Сущностные характеристики

- 1) Стратегия инвестирования
- 2) Стратегия исчерпания
- 3) Селективная стратегия

- A) Создание нового продукта
- Б) Уход с занимаемого рынка
- В) Модернизация продукции

Правильный ответ:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| A | Б | В |

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

3. Установите соответствие между видами планов и их содержанием:

Виды планов

Содержание

- 1) Стратегический план
- 2) Бизнес-план
- 3) Целевая программа

- A) Определение долгосрочных целей и путей их развития
- Б) Обоснование целесообразности реализации отдельных проектов
- В) Способ решения конкретных задач в различных сферах деятельности

Правильный ответ:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| A | В | Б |

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

## **Задания закрытого типа на установление правильной последовательности**

*Установите правильную последовательность.*

*Запишите правильную последовательность букв слева направо.*

1. Установите правильную последовательность этапов жизненного цикла проекта:

- А) планирование
- Б) инициация
- В) контроль
- Г) исполнение

Правильный ответ: Б, А, Г, В.

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

2. Установите правильную последовательность этапов формирования бизнес-плана:

- А) сбор информации
- Б) анализ рынка
- В) моделирование
- Г) написание плана

Правильный ответ: А, Б, В, Г

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

3. Установите правильную последовательность маркетингового прогнозирования:

- А) определение целей предсказания
- Б) сбор и анализ данных
- В) анализ текущей ситуации
- Г) разработка прогноза

Правильный ответ: А, Б, В, Г

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

## **Задания открытого типа**

### **Задания открытого типа на дополнение**

*Напишите правильное пропущенное слово (словосочетание).*

1. Планирование можно определить таким словосочетанием, как: \_\_\_\_\_

Правильный ответ: процесс постановки целей

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

2. Прогнозирование можно определить, как: \_\_\_\_\_

Правильный ответ: суждение о будущем состоянии

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

3. Методы анализа можно определить как: \_\_\_\_\_

Правильный ответ: систему категорий

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

### **Задания открытого типа с кратким свободным ответом**

*Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

1. Коммерческий прогноз – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: оценка будущего состояния / ожидание уровня прибыли / моделирование коммерческих процессов

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

2. Мониторинг – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: система наблюдений / способ исследования / инструмент регистрации

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

3. Проектирование – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: процесс составления плана / способ моделирования / детализация и расчет показателей

Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)

### **Задания открытого типа с развёрнутым ответом**

1. Практическая задача.

Условие задачи. Цена изделия, составляла в базисном периоде 200 тыс. руб., в плановом повысилась на 10%. Пост издержки – 2000 тыс. руб., удел переменные 60 тыс. руб.

Вопрос к задаче. Определить, как изменение цены повлияет на критический объём продаж.

Время выполнения – 20 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

– правильность ответа;

– обоснованность ответа.

**Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи**

Для расчёта можно воспользоваться формулой:  $\Delta\text{TB} = \text{FC}\left[\frac{1}{(\text{Ц2} - \text{AVC})} - \frac{1}{(\text{Ц1} - \text{AVC})}\right]$ , где новая цена составит  $\text{Ц2} = 1,1 * 200 = 220$  тыс. руб. Тогда расчёт будет таким:  $\Delta\text{TB} = 2000\left[\frac{1}{(220 - 60)} - \frac{1}{(200 - 60)}\right] = -1,78$  тыс. изд.

**Обоснование ответа:** Таким образом, критический объём до повышения цены составлял 1,78 тыс. изделий, а после – уменьшился на эту величину.

**Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)**

## **2. Практическая задача.**

**Условие задачи.** Предприниматель решил реализовать бизнес-идею по открытию хлебопекарни. Один из показателей стратегии маркетинга заключается в том, что запланировано к концу первого года занять 1 % рынка хлебобулочных изделий России, к концу второго года – 2 %, а к концу третьего года – 5 %.

**Вопрос к задаче.** Необходимо определить план продаж для трех лет исходя из стратегии маркетинга

Время выполнения – 20 мин.

**Ожидаемый результат:**

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

**Критерии оценивания:**

- правильность ответа;
- обоснованность ответа.

**Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи.**

Для прогнозирования выручки можно использовать следующие данные: средний чек – 350 рублей; количество покупателей в день – 120 человек; ежедневная выручка – 42 000 рублей; ежемесячная выручка (при условии 30-дневной работы) – 1 260 000 рублей.

Некоторые постоянные расходы пекарни: аренда помещения – 80 000 рублей в месяц; зарплаты сотрудников (5 человек) – 250 000 рублей в месяц; коммунальные услуги – 30 000 рублей в месяц; закупка ингредиентов – 300 000 рублей в месяц; реклама и продвижение – 20 000 рублей в месяц; прочие расходы – 50 000 рублей в месяц.

**Обоснование ответа:** Таким образом, чистая прибыль пекарни, за вычетом всех расходов, составит: 1 260 000 рублей (выручка) – 730 000 рублей (расходы) = 530 000 рублей в месяц.

**Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)**

## **3. Практическая задача.**

**Условие задачи.** Цена на изделие в первом квартале составила 160 руб. Во втором увеличилась на 10%. Постоянные издержки – 1500 тыс. руб. удельные переменные издержки – 100 руб.

**Вопрос к задаче.** Определите, как увеличение цены повлияло на изменение критического объема продукции.

Время выполнения – 20 мин.

**Ожидаемый результат:**

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

**Критерии оценивания:**

- правильность ответа;
- обоснованность ответа.

**Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи.**

**Критический объем продаж определяется по формуле:**

**Спост / (Ц-Спер. ед.),**

где

Спост – постоянные затраты в целом по предприятию, р.;

Спер. ед. – переменные затраты на единицу продукции, р.;

Ц – цена единицы продукции, р.;

Таким образом, критический объем продаж в 1 квартале =  
 $1500/(160-100) = 25$

kriticheskiy ob'ym prodazh vo 2 kvartale =

$1500/(160+160*0,1-100)=19,7$

Значит увеличение цены привело к уменьшению критического объема продукции на  $25 - 19,7 = 5,3$ .

Обоснование ответа: увеличение цены привело к уменьшению критического объема продукции.

**Компетенции (индикаторы): ПК-6 (ПК-6.2)**

## **Лист изменений и дополнений**

| №<br>п/п | Виды дополнений и<br>изменений | Дата и номер протокола<br>заседания кафедры<br>(кафедр), на котором были<br>рассмотрены и одобрены<br>изменения и дополнения | Подпись<br>(с расшифровкой)<br>заведующего кафедрой<br>(заведующих кафедрами) |
|----------|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
|          |                                |                                                                                                                              |                                                                               |
|          |                                |                                                                                                                              |                                                                               |
|          |                                |                                                                                                                              |                                                                               |
|          |                                |                                                                                                                              |                                                                               |

## **Экспертное заключение**

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Методы анализа и прогнозирования коммерческой деятельности» соответствует требованиям ФГОС ВО.

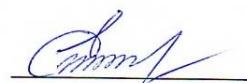
Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объёме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии  
Экономического института

 Е.Н. Шаповалова