

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Силин Яков Иванович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 16.10.2023 11:08:03  
Уникальный программный ключ:  
24f866be0ca16484076a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Одобрена

на заседании Педагогического совета колледжа

6 декабря 2022 г.

протокол № 4

Директор колледжа \_\_\_\_\_ А.Э. Чечулин

Утверждена

Советом по учебно-методическим вопросам  
и качеству образования

6 декабря 2022 г.

протокол № 4

Председатель \_\_\_\_\_ Д.А. Карх



**КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

Профессиональный модуль ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения очная

Год набора

Разработана:

Преподаватель  
И.А. Цепилова

Екатеринбург  
2023 г

## 1. Общие положения

Результатом освоения профессионального модуля является готовность обучающегося к выполнению вида профессиональной деятельности: **«Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности»** и составляющих его профессиональных компетенций, а также общих компетенций, формирующихся в процессе освоения ППСЗ в целом.

Формой аттестации по профессиональному модулю является **экзамен по модулю**.

## 2. Результаты освоения модуля, подлежащие проверке

В результате контроля и оценки по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка профессиональных и общих компетенций:

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
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.	<b>Практический опыт:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- учета товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей);</li><li>- проведения инвентаризации;</li><li>- контроля результатов и планирования коммерческой деятельности на основе бухгалтерского учета.</li></ul> <b>Уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- использовать данные бухгалтерского учета для планирования и контроля результатов коммерческой деятельности; участвовать в инвентаризации имущества и обязательств организации;</li><li>- заполнять бухгалтерские документы</li></ul> <b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- основы планирования коммерческой деятельности;</li><li>- основные понятия по инвентаризации, показатели учета товаров;</li><li>- нормативное регулирование бухгалтерского учета и отчетности;</li><li>- методологические основы бухгалтерского учета, его счета и двойную запись;</li><li>- план счетов, объекты бухгалтерского учета;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</li><li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li><li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li><li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li><li>- при проведении экзамена по модулю</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- бухгалтерскую отчетность;</li> <li>- основные показатели учета товаров.</li> </ul>	
<p>ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.</p>	<p><b>Практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформления и проверки правильности составления организационно-распорядительных документов;</li> <li>- заполнения документов с использованием автоматизированных систем;</li> <li>- поиска документов, использования телекоммуникационных технологий в электронном документообороте.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформлять и проверять правильность оформления документации в соответствии с установленными требованиями, в том числе используя информационные технологии;</li> <li>- проводить автоматизированную обработку документов;</li> <li>- осуществлять хранение и поиск документов;</li> <li>- использовать телекоммуникационные технологии в электронном документообороте;</li> <li>- хранить организационно-распорядительные, товаросопроводительные и иные необходимые документы с использованием автоматизированных систем.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные понятия: цели, задачи и принципы обеспечения управления;</li> <li>- системы документационного обеспечения управления, их автоматизацию;</li> <li>- классификацию документов;</li> <li>- требования к составлению и оформлению документов;</li> <li>- организацию документооборота: прием, обработку, регистрацию,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</li> <li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li> <li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li> <li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li> <li>- при проведении экзамена по модулю</li> </ul>

	<p>контроль, хранение документов, номенклатуру дел;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виды организационно-распорядительных документов.</li> </ul>	
<p>ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.</p>	<p><b>Практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применения в практических ситуациях экономические методы; расчета микроэкономических показателей.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять организационно-правовые формы организаций; планировать</li> <li>- деятельность организации; определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации; заполнять первичные документы по экономической деятельности организации;</li> <li>- рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию;</li> <li>- анализировать рынки ресурсов.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные принципы построения экономической системы организации;</li> <li>- управление основными и оборотными средствами;</li> <li>- состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования;</li> <li>- механизмы ценообразования, формы оплаты труда;</li> <li>- основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета;</li> <li>- планирование деятельности организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</li> <li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li> <li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li> <li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li> <li>- при проведении экзамена по модулю</li> </ul>
<p>ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы</p>	<p>Практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оформления финансовых документов и отчетов;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Экспертная оценка результатов деятельности</li> </ul>

<p>организации, цены, заработную плату.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проведения денежных расчетов; расчета основных налогов, основных экономических показателей</li> <li>- деятельности организации, цены, заработной платы.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять финансовые документы и отчеты;</li> <li>- осуществлять денежные расчеты; пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги; определять и анализировать основные экономические показатели (отчет о прибылях и убытках) работы организации</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;</li> <li>- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;</li> <li>- основные положения налогового законодательства;</li> <li>- функции и классификацию налогов;</li> <li>- организацию налоговой службы;</li> <li>- методику расчета основных видов налогов;</li> <li>- основные экономические показатели работы организации;</li> <li>- механизмы ценообразования, формы оплаты труда.</li> </ul>	<p>обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li> <li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li> <li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li> <li>- при проведении экзамена по модулю</li> </ul>
<p>ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.</p>	<p><b>Практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявления потребностей (спроса) на товары;</li> <li>- обработки и результатов социологического опроса.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</li> <li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров; виды спроса на товары.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;</li> <li>- проводить сегментацию потребителей; определять тип маркетинга для обеспечения целей организации;</li> <li>- обеспечивать распределение через каналы сбыта товаров.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li> <li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li> <li>- при проведении экзамена по модулю</li> </ul>
<p>ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.</p>	<p><b>Практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- расчета динамики продаж товаров и их доли в общем товарообороте для определения вида коммуникаций.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- выбирать средства массовой коммуникации для продвижения товара</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- маркетинговые коммуникации и их характеристику;</li> <li>- виды и средства маркетинговых коммуникаций, виды рекламы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</li> <li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li> <li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li> <li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li> <li>- при проведении экзамена по модулю</li> </ul>
<p>ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.</p>	<p><b>Практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализа маркетинговой среды организации;</li> <li>- разработки и реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</li> <li>- проведения маркетингового исследования.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации; проводить маркетинговые исследования рынка;</li> <li>- принимать маркетинговые решения.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</li> <li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li> <li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li> <li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- методы сбора, хранения, обработки и оценки информации;</li> <li>- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</li> <li>- этапы маркетинговых исследований, их результат;</li> <li>- виды маркетинговых решений;</li> <li>- управление маркетингом.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- при проведении экзамена по модулю</li> </ul>
<p>ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации</p>	<p><b>Практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определения факторов конкурентоспособности товаров;</li> <li>- оценки экспертным методом конкурентных преимуществ предприятия;</li> <li>- реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Оценивать конкурентоспособность товаров;</li> <li>- выявлять основных конкурентов торгового предприятия;</li> <li>- обеспечивать распределение через каналы сбыта.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности товара;</li> <li>- сущность экспертного метода оценки конкурентоспособности предприятия и товара;</li> <li>- основы сбытовой политики организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</li> <li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li> <li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li> <li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li> <li>- при проведении экзамена по модулю</li> </ul>
<p>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.</p>	<p><b>Практический опыт:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;</li> <li>- оформления и составления финансовой отчетности;</li> <li>- проведения денежных расчетов с покупателями.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать результаты</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды; информационное обеспечение, организацию аналитической работы;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы:</li> <li>- при выполнении и защите результатов практических занятий;</li> <li>- при выполнении работ на учебной и производственной практике</li> <li>- при проведении промежуточной аттестации по МДК,</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых</li> <li>- результатов деятельности;</li> <li>- основы финансирования, налогового законодательства, методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;</li> <li>- порядок денежных расчетов с покупателями.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- при проведении экзамена по модулю</li> </ul>
--	--	---

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только сформированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

<b>Результаты (освоенные профессиональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
<p>ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</p>	<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- анализировать задачу и/или проблему и выделять ее составные части;</li> <li>- определять этапы решения задачи;</li> <li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>- составлять план действия; определять необходимые ресурсы;</li> <li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>- алгоритмы выполнения работ в</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы;</p> <p>Активное участие в учебных, воспитательных мероприятиях в рамках профессии;</p> <p>Достижение результатов.</p>



	<p>профессиональной и смежных областях;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>- структуру плана для решения задач;</li> <li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> </ul>	
<p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p>	<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять задачи для поиска информации;</li> <li>- определять необходимые источники информации;</li> <li>- планировать процесс поиска;</li> <li>- структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска;</li> <li>- оформлять результаты поиска;</li> <li>- применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>- использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации;</li> <li>- формат оформления результатов поиска информации</li> <li>- современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы: при выполнении и защите результатов практических занятий; при выполнении работ на учебной и производственной практике при проведении зачётов по МДК, экзамена по модулю</p>
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,</p>	<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> </ul>	<p>Анализ результатов наблюдения за деятельностью студентов в работе малых групп при</p>

<p>предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>- определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</li> <li>- презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</li> <li>- оформлять бизнес-план;</li> <li>- рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;</li> <li>- презентовать бизнес-идею;</li> <li>- определять источники финансирования</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>- современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>- возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>- основы предпринимательской деятельности;</li> <li>- основы финансовой грамотности;</li> <li>- правила разработки бизнес-планов;</li> <li>- порядок выстраивания презентации;</li> </ul> <p>кредитные банковские продукты.</p>	<p>решение проблемных нестандартных ситуаций при постановке профессиональных задач.</p>
<p>ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности социального и культурного контекста;</li> </ul> <p>правила оформления документов и построения устных сообщений</p>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>
<p>ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать</p>	<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- описывать значимость своей специальности;</li> <li>- применять стандарты антикоррупционного поведения</li> </ul>	<p>Экспертное наблюдение и оценка коммуникативной деятельности учащегося в процессе освоения</p>

<p>осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей;</li> <li>- значимость профессиональной деятельности по специальности;</li> <li>- стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения</li> </ul>	<p>образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по производственной практике. Экспертное наблюдение и оценка использования учащимся коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно - воспитательных мероприятий различной тематики; наблюдение и оценка в процессе осуществления групповой деятельности.</p>
<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранных языках</p>	<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понимать тексты на профессиональные темы;</li> <li>- участвовать в диалогах на и профессиональные темы;</li> <li>- строить простые высказывания о своей профессиональной деятельности;</li> <li>- кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые);</li> <li>- писать простые связные сообщения на профессиональные темы.</li> </ul> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности;</li> <li>- правила чтения текстов профессиональной направленности</li> </ul>	<p>Экспертная оценка результатов деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы</p>

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

<p><b>иметь практический опыт:</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оформления финансовых документов и отчетов;</li> <li>- проведения денежных расчетов;</li> <li>- расчета основных налогов;</li> </ul>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;</li> <li>- выявления потребностей (спроса) на товары;</li> <li>- реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</li> <li>- участия в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- анализа маркетинговой среды организации;</li> </ul>
<b>уметь:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- составлять финансовые документы и отчеты;</li> <li>- осуществлять денежные расчеты;</li> <li>- пользоваться нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения;</li> <li>- рассчитывать основные налоги;</li> <li>- анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;</li> <li>- применять методы и приемы финансово-хозяйственной деятельности для разных видов анализа;</li> <li>- выявлять, формировать и удовлетворять потребности;</li> <li>- обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</li> <li>- проводить маркетинговые исследования рынка;</li> <li>- оценивать конкурентоспособность товаров;</li> </ul>
<b>знать:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения;</li> <li>- финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование и методы финансового контроля;</li> <li>- основные положения налогового законодательства;</li> <li>- функции и классификацию налогов;</li> <li>- организацию налоговой службы;</li> <li>- методику расчета основных видов налогов;</li> <li>- методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности: цели, задачи, методы, приемы, виды;</li> <li>- информационное обеспечение, организацию аналитической работы;</li> <li>- анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;</li> <li>- составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты;</li> <li>- средства: удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;</li> <li>- методы изучения рынка, анализа окружающей среды;</li> <li>- конкурентную среду, виды конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;</li> <li>- этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом.</li> </ul>

### **3. Формы и методы оценивания**

Форма промежуточной аттестации по профессиональному модулю «**Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности**» – экзамен по модулю. Студенты допускаются к промежуточной аттестации при условии сдачи отчетности по МДК, учебной и производственной практик.

Элемент модуля	Формы промежуточной аттестации
МДК. 02.01 Финансы, налоги и налогообложение	Зачет дифференцированный
МДК. 02.02 Анализ финансово-хозяйственной деятельности	Зачет дифференцированный
МДК. 02.03 Маркетинг	Зачет дифференцированный
УП.02 Учебная практика	Зачет дифференцированный
ПП.02 Производственная практика (по профилю специальности)	Зачет дифференцированный
ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	Экзамен по модулю

#### 4. Критерии оценивания

Каждый вопрос экзамена в традиционной форме оценивается по пятибалльной шкале: «5» (отлично) – за глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором студент свободно и уверенно ориентируется; научно-понятийным аппаратом; за умение практически применять теоретические знания, качественно выполнять все виды заданий, обосновывать свои суждения. Оценка «5» (отлично) предполагает грамотное и логичное изложение ответа (в устной или письменной форме) на практико-ориентированные вопросы; обоснование собственного ответа с точки зрения известных теоретических положений.

«4» (хорошо) – если студент полно освоил учебный материал, владеет научно-понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет теоретические знания на практике, грамотно излагает ответ (в устной или письменной форме), но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

«3» (удовлетворительно) – если студент обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении теоретических знаний при ответе на практико-ориентированные вопросы; в выполнении практико-ориентированных заданий, не умеет доказательно обосновать собственные суждения.

«2» (неудовлетворительно) – если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, допускает ошибки в определении базовых понятий, искажает их смысл; не может практически применять теоретические знания.

Оценка за экзамен определяется как средний балл по всем заданиям (вопросам).

Выполнение задания в тестовой форме оценивается по пятибалльной шкале следующим образом:

**Оценка «5»** соответствует 85%-100% правильных ответов.

**Оценка «4»** соответствует 70%-84,9% правильных ответов.

**Оценка «3»** соответствует 50%-69,9% правильных ответов.

**Оценка «2»** соответствует 0%-49,9% правильных ответов.

Элементы компетенций считаются сформированными, если студент дал 70% и более % правильных ответов.

Элементы компетенций считаются частично сформированными, если студент дал от 50% до 69,9 % правильных ответов.

Элементы компетенций считаются не сформированными, если студент дал от 0% до 49,9 % правильных ответов.

Выполнение практического задания оценивается по пятибалльной шкале следующим

образом:

**Оценка «5» (отлично)** - краткая, ясная и четкая констатация факта или события в ситуации, выход из ситуации найден, верно, на высоком профессиональном уровне, с правильными пояснениями. Обоснованность ответа. Необходимо мотивировать выбранный курс действий, приводящих к разрешению ситуации, и объяснить причины и рациональность его выбора.

**Оценка «4» (хорошо)** - выход из ситуации найден в целом верно, но с небольшими неточностями, имеются неточности в пояснении.

**Оценка «3» (удовлетворительно)** - выход из ситуации найден, верно, но не доведен до конца, либо в нем имеются ошибки, которые, однако, не приводят к принципиально неверному решению.

**Оценка «2» (неудовлетворительно)** - выход из ситуации не найден или найден неверно

### Критерии оценивания результатов обучения и уровней формирования компетенций

№	Критерии оценки	Балл	Критерии оценивания формирования компетенций	Уровни формирования компетенций
1.	<b>Отлично</b> ставится, если студент строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры.	Освоен 5	Творческое действие – самостоятельное конструирование способа деятельности, поиск новой информации. Формулирование оценочных суждений на основе имеющихся фактов и заданных критериев.	Третий
2.	<b>Хорошо</b> ставится, если студент строит свой ответ в соответствии с планом. В ответе представлены различные подходы к проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит необходимые примеры, однако показывает некоторую непоследовательность анализа. Выводы правильны. Речь грамотна, используется профессиональная лексика.	Освоен 4	Воспроизведение, репродуктивное действие – самостоятельное воспроизведение и применение информации для выполнения данного действия. Студент на этом уровне способен по памяти воспроизводить ранее усвоенную информацию и применять усвоенные алгоритмы деятельности для решения типовых задач.	Третий
3.	<b>Удовлетворительно</b> ставится,	Освоен	Применение,	второй

	если ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии профессиональных понятий. Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер, примеры ограничены, либо отсутствуют.	3	продуктивное действие – поиск и использование информации для самостоятельного выполнения нового действия (знания, умения, навыки). Этот уровень предполагает комбинирование студентом известных алгоритмов и приемов деятельности, применения навыков эвристического мышления.	
4.	<b>Неудовлетворительно</b> ставится при условии недостаточного раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Студент проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Выводы поверхностны	Не освоен 2	Репродуктивная деятельность (узнавание объектов, свойств, процессов при повторном восприятии информации о них или действий с ними). На этом уровне студент не способен самостоятельно, без помощи извне, воспроизводить и применять полученную информацию.	первый

**5. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений навыков и (или) опыта деятельности, уровня сформированности общих и профессиональных компетенций**

1. Раскройте необходимость и сущность финансов.
2. Представьте схематично систему управления финансами.
3. Охарактеризуйте роль финансовой политики в управлении финансами.
4. Обоснуйте применение различных методов финансового прогнозирования и планирования в сферах публичных и корпоративных финансов.
5. Оцените эффективность финансового контроля в РФ на современном этапе (через раскрытие форм, видов и методов финансового контроля).
6. Сформулируйте основные направления финансовой политики РФ на современном этапе.

7. Сформулируйте цели финансовой политики на уровне предприятия.
8. Раскройте особенности финансовой политики в области налогообложения в коммерческих и некоммерческих организациях.
9. Назовите элементы налогообложения.
10. Назовите виды налогов и критерии их классификации.
11. Представьте схематично налоговую систему РФ
12. Представьте схематично систему управления налогообложением (государственный налоговый менеджмент).
13. Налоговое администрирование.
14. Налоговый контроль: понятие, функции и задачи. Виды, формы и методы организации налогового контроля.
15. Назовите виды налоговых правонарушений и какие существуют налоговые санкции за их совершение.
16. Раскройте особенности НДФЛ: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговые ставки, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.
17. Назовите какие налоговые вычеты могут быть предоставлены по налогу на доходы физических лиц и в каком размере.
18. Раскройте особенности налога на имущество физических лиц: налогоплательщики, объект налогообложения, особенности определения налоговой базы, ставки налога, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.
19. Раскройте особенности НДС: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговые ставки, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога. Порядок возмещения НДС из бюджета.
20. Раскройте особенности акцизов
21. Раскройте особенности налога на прибыль организаций:
22. Раскройте особенности налога на имущество организаций
23. Раскройте особенности упрощенной системы налогообложения
24. Раскройте особенности системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход:
25. Раскройте особенности патентной системы налогообложения
26. Раскройте особенности взносов в социальные внебюджетные фонды (ПФР, ФСС, ФФОМС)
27. Цели и задачи экономического анализа, его место в системе управления производством. Предмет и объекты анализа.
28. Классификация видов экономического анализа и их роль в управлении организацией.  
4. Характеристика управленческого (внутрихозяйственного) анализа, особенности в назначении и проведении. Источники информации.
29. Метод экономического анализа, его характерные особенности и категории.
30. Методика проведения анализа
31. Приёмы сравнения (прием простого сравнения, метод сравнительного анализа), их применение в анализе. Условия сопоставимости показателей.
32. Методы экономического многофакторного анализа
33. Экономико-математическое моделирование как основа проведения многофакторного анализа.
34. Система формирования экономических и финансовых показателей
35. Система показателей оценки выполнения плана и динамики объема продукции.
36. Понятие предельного объема выпуска (реализации) продукции. Анализ безубыточности, методы расчёта порога рентабельности и запаса финансовой прочности.
37. Основные факторы, влияющие на показатели выпуска и реализации продукции. Резервы роста объема продукции.



38. Система показателей, характеризующих использование трудовых ресурсов
39. Анализ производительности труда
40. Анализ обеспеченности предприятия основными фондами
41. Анализ эффективности использования основных фондов: система показателей, методика их исчисления.
42. Анализ обеспеченности предприятия материальными ресурсами: система показателей, анализ состояния и движения запасов.
43. Анализ использования материальных ресурсов: система показателей, методика их исчисления, общая схема анализа.
44. Расходы организации и задачи их анализа. Информационная база анализа.
45. Доходы и расходы как экономическая база формирования финансовых результатов. Методы их анализа.
46. Понятие финансовых результатов коммерческой организации: содержание, система показателей, задачи анализа.
47. Анализ и оценка «качества» прибыли. Основные факторы, определяющие «качество» прибыли.
48. Внешние и внутренние факторы, влияющие на величину прибыли
49. Рентабельность коммерческой организации и её роль в оценке эффективности ФХД организации
50. Факторный анализ рентабельности собственного капитала по модели «DuPont».
51. Финансовое состояние: понятие, задачи анализа, источники информации, основные факторы, влияющие на ФСП
52. Анализ состава и динамики имущества(активов) предприятия. Анализ состава и динамики источников формирования имущества предприятия (пассивов).
53. Понятие финансовой устойчивости, типы финансовой устойчивости, методика их определения. Анализ финансовых коэффициентов рыночной устойчивости предприятия по данным отчётности.
54. Понятия платёжеспособности и ликвидности. Показатели платёжеспособности, их анализ по данным отчётности.
55. Показатели ликвидности предприятия.
56. Анализ деловой активности коммерческой организации: понятие, методы оценки.
57. Понятие, сущность, история развития и основные категории маркетинга.
58. Концепции управления маркетингом.
59. Виды спроса и маркетинга.
60. Принципы и функции маркетинга.
61. Понятие, значение и структура маркетинговых исследований.
62. Маркетинговая информационная система.
63. Методы маркетинговых исследований.
64. Виды и способы сбора маркетинговой информации
65. Анализ конъюнктуры товарного рынка.
66. Анализ потребителей (сегментирование, позиционирование, моделирование покупательского поведения).
67. Анализ конкурентной ситуации (этапы оценки конкуренции, методы оценки конкурентоспособности, модель 5 сил Портера)
68. Анализ факторов окружающей среды. (SWOT, PEST -анализ)
69. Понятие, сущность, классификация товаров в маркетинге.
70. Концепция жизненного цикла товара.
71. Новый товар в маркетинге и его рыночные атрибуты (ассортимент, упаковка, марка, сервис, XYZ и ABC анализ).
72. Понятие и значение цены в маркетинге. Виды цен.
73. Структура процесса ценообразования (факторы, цели, методы, стратегии, способы дифференцирования цен, рыночное страхование цены).

74. Реакция потребителей на изменения цен.
75. Понятие и виды каналов распределения: прямой и косвенный сбыт.
76. Особенности оптовой и розничной торговли.
77. Виды посреднических организаций и способы работы с ними.
78. Виды розничной торговли. Прямой маркетинг.
79. Понятие, виды и средства распространения рекламы. Методы оценки эффективности рекламной кампании Методы стимулирования сбыта.
80. Система Public relations, личные продажи (этапы, цели, основные понятия, имидж фирмы)
81. Принципы организации маркетинга на предприятии (формы организационной работы).
82. Значение и структура стратегического плана маркетинга (цели, методы анализа - SWOT)
83. Виды маркетинговых стратегий (матрица Ансоффа)
84. Портфельные стратегии (виды, методы анализа)

**Практическое задание:** Определить фондоотдачу и фондоемкость. Построить факторную мультипликативную модель результативного показателя на основе приведенной информации.

$$B = \text{ОПФ} \cdot Y \cdot \text{ФО}.$$

№ п/п	Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
1	Выручка, тыс. руб. (B)	78500	96300
2	Среднегодовая стоимость основных промышленно-производственных фондов, тыс.руб. (ОПФ)	8600	8920
3.	Удельный вес активной части основных промышленно-производственных фондов, тыс.руб. (Y)	0,57	0,55
4	Фондоотдача активной части фондов, руб. (ФО)		

**Практическое задание:** Начисление износа по сумме чисел. Первоначальная стоимость автомобиля 400 тыс. руб. Полезный срок эксплуатации 5 лет. Рассчитайте суммы начисленного износа за каждый год эксплуатации автомобиля.

**Практическое задание:** Начисление износа по методу уменьшающегося остатка с повышающим коэффициентом 2. Первоначальная стоимость автомобиля 500 тыс. руб. Полезный срок эксплуатации 5 лет. Рассчитайте суммы начисленного износа за каждый год эксплуатации автомобиля.

**Практическое задание:** На основе условных данных баланса наличия и движения основных средств (ОС), приведенных в таблице, определите:

- а) коэффициент ввода;
- б) коэффициент выбытия;
- в) коэффициент ликвидации;
- г) коэффициент износа на конец года.

Баланс наличия и движения основных средств

Наличие ОС на начало года	Поступило в отчетном году		Выбыло в отчетном году		Наличие ОС на конец года	Наличие ОС на 1 января следующего за отчетным года за вычетом износа
	всего	в том	всего	в том числе		

		числе новых ОС		ликвиди- ровано		
7890	1 230	700	567	333	8553	6756

**Практическое задание:** Рассчитайте показатели динамики рабочей силы (коэффициент оборота по приему и коэффициент оборота по увольнению) по следующим данным:

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Абсолютное отклонение
1. Среднесписочная численность рабочих, чел.	628	624	
2. Принято, чел.	104	110	
3. Выбыло, в том числе	88	92	
3.1. по собственному желанию	10	8	
3.2. за прогулы	6	7	

**Практическое задание:** Методом цепных подстановок определите влияние каждого фактора на объем произведенной продукции.

Показатели производства продукции

Показатели	Базовый период	Отчетный период
Среднесписочное число работающих, чел.	15	13
Среднечасовая выработка 1 рабочего, дет./ч	40	43
Количество отработанных часов одним работающим, час.	2000	2200
Объем произведенной продукции, дет.	1200000	1229800

**Практическое задание:** На основании данных, приведенных в таблице, рассчитайте объем реализованной продукции в базовом и отчетном периодах. Сделайте выводы.

Вид продукции	Реализация в базовом периоде, тыс. шт.	Цены в базовом периоде, руб.	Реализация в отчетном периоде, фактически, тыс. шт.	Цены в отчетном периоде, руб.
А	95	100	100	110
Б	120	120	110	110
В	50	50	45	40

**Практическое задание:** По данным, приведенным в таблице, определите показатели материалоемкости и материалотдачи в базовом и отчетном периодах.

Показатель	Базовый период	Отчетный период
Стоимость материальных ресурсов, тыс. руб.	39 875	36 498
Объем продукции, тыс. руб.	105600	110800
Себестоимость продукции, тыс. руб.	99200	109 400

**Практическое задание:** На основании приведенных данных провести анализ влияния факторов на объем произведенной продукции методом цепных подстановок. Данные для факторного анализа объема валовой продукции

Показатель	Уровень показателя	
	план	факт
Среднесписочная численность рабочих	100	120
Количество отработанных дней одним рабочим за год	200	208,3
Средняя продолжительность смены, ч.	8	7,5
Среднечасовая выработка продукции одним рабочим, тыс. руб.	2,5	3,2
Объем продукции за год, тыс.руб.	400 000	599 904

**Практическое задание:** На основании приведенных данных определить финансовую устойчивость предприятия. Сделать выводы

Показатели	На начало года	На конец
1. Собственный капитал	30 480	34 840
3 Долгосрочные кредиты и заемные средства	15112	12392
4. Краткосрочные кредиты и займы	14 400	14 000
5. Валюта баланса	98 200	102 200

**Практическое задание:** Выручка от реализации продукции ПАО «Меркурий» за 1 квартал 2020 г. составила 736 000 руб. (в т.ч. НДС 20%). Авансовые платежи, полученные от покупателей продукции ПАО «Меркурий» в счет предстоящих поставок продукции составили 180 000 руб. Получено от учредителей в счет взносов в уставный капитал 270 000 руб.

Расходы за 1 квартал составили:

- стоимость сырья - 395 000 руб. (в т.ч. НДС 20%);
- стоимость эл.энергии на производственные нужды - 98 000 руб. (в т.ч. НДС 20%);
- стоимость прочих услуг – 59 000 руб. (без НДС).

Определить сумму НДС, подлежащей уплате в бюджет ПАО «Меркурий» за 1 квартал 2020 года.

**Практическое задание:** Работнику Иванову И.И., являющегося инвалидом с детства, ежемесячно начисляется заработная плата в сумме 72 800 руб. В январе Иванову И.И. была выплачена премия по итогам года за производственные показатели в сумме 94 100 руб. Иванов И.И. состоит в официальном браке и имеет двоих детей в возрасте 4 лет и 15 лет.

Исчислите сумму налога на доходы физических лиц по итогам января-апреля.

**Практическое задание:** Промышленное предприятие имело следующие показатели по данным за 1 квартал 2020 года (руб.):

1. Выручка от реализации продукции .....1 360 000  
В т.ч. НДС ..... 18%
2. Затраты на производство продукции
  - сырье и материалы.....570 000
  - топливо.....131 000
  - услуги сторонних организаций..... 82 700
  - амортизация основных средств.....614 100
3. Заработная плата работающих.....319 800
4. Страховые взносы на оплату труда..... ?

5. Доходы от сдачи имущества в аренду.....85 600  
6. Сумма штраф за нарушение хозяйственного договора, признанная и уплаченная должником предприятию..... .17 000  
Определить сумму налога на прибыль организаций за 1 квартал 2020 г.

**Практическое задание:** По состоянию на 1 января ПАО «Меркурий» имеет имущество стоимостью 50 750 800 руб., в том числе:

- здания и сооружения (остаточная стоимость) -35 710 000 руб.,
- инструменты – 152 000 руб.,
- оборудование (остаточная стоимость) – 9 742 000 руб.,
- оборудование на складе – 400 000 руб.,
- транспортные средства (остаточная стоимость) – 375 800 руб.,
- сырье и материалы – 2 201 000 руб.,
- покупные полуфабрикаты – 420 000 руб.,
- товары на складе – 1 600 000 руб.,
- оборудование, переданное по договору аренды, - 150 000 руб.

Ежемесячно для целей бухгалтерского учета начисляется амортизация в сумме 110 100 руб.

Исчислите налог на имущество организации за отчетные и налоговый периоды исходя из ставок налога, установленных Налоговым кодексом РФ.

**Практическое задание:** Предприятие выпускает продукцию, облагаемую НДС по ставке 10%. За 1 квартал 2020 г. выручка от реализации, включая НДС, составила 3 000 000 руб. и поступила на расчетный счет предприятия. В течение квартала на склад оприходовано сырье для производства продукции на сумму 2 400 000 руб. (в т.ч. НДС 20%), из которой оплачено поставщикам по условиям договоров 70% от всей суммы.

Определить сумму НДС, подлежащей уплате в бюджет (возмещению из бюджета) за налоговый период.

**Практическое задание:** Ежемесячный доход работника Иванова П.П., принимавшего участие в работе по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС, составляет 56 000 руб. Иванов П.П. состоит в официальном браке и имеет ребенка 10 лет. Исчислить налог на доходы физических лиц, который был удержан с работника за налоговый период.

**Практическое задание:** Доход работника ООО «Вертикаль» Петрова И.И. за год составил 540 000 руб. (ежемесячно – 45 000 руб.) Петров И.И. состоит в официальном браке, имеет двоих детей в возрасте 12 и 21 год. По окончании налогового периода Петров И.И. подал декларацию в налоговый орган по месту жительства и заявил о предоставлении социального налогового вычета на обучение старшего ребенка на очном отделении института в сумме 81 000 руб. Каков размер налоговой базы за налоговый период с учетом суммы стандартных налоговых вычетов и суммы социального налогового вычета?

Подлежит ли возврату из бюджета сумма налога на доходы физических лиц?

Если подлежит, то, в каком размере?

**Практическое задание:** По итогам выездной налоговой проверки в ООО «Старт» выявлены следующие нарушения налогового законодательства.

- отсутствие 2-х счетов за один налоговый период, что привело к занижению налоговой базы на 30 000 руб. по НДС;
- неправомерное включение в налоговую базу по налогу на прибыль суммы сверхнормативных расходов на рекламу – 18 000 руб.

В акте налоговой проверки от 18.04.2018 г. указано, что применяется положение

статьи 120 Налогового кодекса о грубом нарушении правил ведения налогового учета, повлекшее за собой занижение налоговой базы по НДС за 4-й квартал 2017 г. и по налогу на прибыль за 2017 г. в виде штрафа.

ООО «Старт» уплатило штраф 15.06.2018 г., а также сумму пени. Ставка рефинансирования Центрального банка РФ – 7,25%.

Определить размер штрафа по каждому налогу и рассчитать сумму пени по каждому налогу.

**Практическое задание:** В бухгалтерском учете ООО «Сатурн» числятся основные средства, остаточная стоимость которых составила:

на 1 января – 1 350 000 руб.

на 1 февраля – 1 720 000 руб.

на 1 марта – 1 670 000 руб.

на 1 апреля – 1 670 000 руб.

Рассчитать сумму авансового платежа по налогу на имущество организации за 1 квартал 2020 года, если ставка налога на имущество организаций в регионе, где расположено имущество ООО «Сатурн», установлена в размере, определенном Налоговым кодексом РФ.

**Практическое задание:** В налоговом периоде организация реализовала продукции на 900 000 руб. (сумма без НДС), построила хозяйственным способом для собственных нужд гараж – стоимость строительно-монтажных работ составила 230 000 руб. (сумма без НДС). Оприходовано и отпущено в производство товарно-материальных ценностей на сумму 600 000 руб. (в т.ч. НДС 20%), а оплачено поставщикам – 250 000 руб.

Определить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет за налоговый период.

**Практическое задание:** Какой метод изучения мнения покупателей целесообразно использовать при решении вопросов:

- установление графика работы хлебного магазина с учетом его месторасположения;
- размещение кассовых аппаратов, прилавков, входа и выхода магазина;
- определение пассажиропотоков на линии движения автобусов, трамваев?

**Практическое задание:** Вы начальник отдела маркетинга ОАО завода фарфоровых изделий. Планируются отдельные партии сервизов продать в странах Западной Европы. При затратах на производство, равных 3000 руб. за один сервиз, товар планируется продавать по 8000 руб. за один сервиз.

Оптовый независимый посредник распространяет сервизы по 10000 руб. за единицу. Запланированный объем продажи составляет 4000 сервизов в год, при условии, что производитель обязывается затратить на рекламу 300000 руб.

Агент по реализации согласен работать за 7% (при цене за сервиз, равной 10000 руб.), но он может охватить только 65% рынка оптовика.

Почта предложила индивидуальную рассылку сервизов по каталогам при стоимости услуг, равной 100 руб. за сервиз.

Определить прибыль производителя, оптовика, агента по продажам и от услуг почты.

**Практическое задание:** В обществе проявляется тенденция к сокращению времени на приготовление пищи. Какие изменения произойдут на рынке потребительских товаров производственного назначения?

**Практическое задание:** В обществе проявляется тенденция бодрствования людей в ночное время. Какое влияние на рынок оказывает эта тенденция? Назвать максимальное количество изменений, которые могут произойти на рынках товаров и услуг и должны быть учтены производителем и продавцом.

**Практическое задание:** Чем отличается с позиции маркетинга:

- Рынок соли от рынка автомобилей;
- Рынок товаров от рынка услуг;
- Сельский рынок от городского;
- Рынок овощей от рынка холодильников;
- Рынок самолетов от рынка арбузов?

Назовите максимальное количество отличительных признаков.

**Практическое задание:** Рекламная компания на торговой фирме проводилась с 11 по 18 апреля текущего года. Исходные данные следующие:

- фактическая реализация товара до рекламных мероприятий составила 140 тыс. руб.;
- фактическая реализация товара за апрель составила 460 тыс. руб.;
- торговая надбавка – 15 %;
- на проведение рекламных мероприятий израсходовано 2,65 тыс. руб.;
- торговая фирма имеет единый выходной день в неделю.

Определить экономическую эффективность рекламных мероприятий.

**Практическое задание:** Торговое предприятие закупило 400 единиц товара по 90 руб. за единицу и продает по цене 100,8 руб. Определить: сколько единиц изделий ей нужно закупить, чтобы сохранить валовую прибыль на прежнем уровне при понижении продажной цены одного изделия на 5%: производственную прибыль предприятия?

**Практическое задание:** В процессе контроля за выполнением планов служба маркетинга установила, что планировалось продать в год 2600 штук изделий по цене 12,5 руб./шт. Фактически было продано 2750 штук изделий по цене 12,2 руб./шт.

Определить объем реализации продукции и выручку, связанную с дополнительной продажей продукции по сниженной цене.

**Практическое задание:** Определите основные этапы процесса принятия Вами решения о покупке:

- обуви;
- телефона;
- лекарства;
- спортивного костюма;
- автомобиля.

**Практическое задание:** Выберите наиболее конкурентоспособную упаковку для следующих товаров:

- Кукурузные хлопья;
- Зубная паста;
- Туалетное мыло;
- Освежитель воздуха;
- Универсальный клей;
- Пенал для ручек и карандашей;
- Стиральный порошок.

Свой выбор следует обосновать, используя следующие исходные параметры:

Форма упаковки:

- Куб;
- Сфера;
- Конус;

- Ромб;
- Шар;
- Квадрат;
- Параллелепипед.

Содержание:

- Жидкость;
- Паста;
- Порошок;
- Гранулы;
- Запах;
- Цвет.



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 1**

1. Макросреда и её роль в деятельности предприятия.
2. Анализ общих затрат на производство продукции.

**Практическое задание:**

1. Рассчитайте недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров ООО «Тинко».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	310	150	130				
Лак для волос	630	140	140				
Мусс для укладки волос	410	120	160				
Бальзам для волос	425	105	145				

2. Определите основные этапы процесса принятия Вами решения о покупке:
  - обуви;
  - телефона;
  - лекарства;
  - спортивного костюма;
  - автомобиля.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 2**

1. Управление ЖЦТ: анализ ЖЦТ, товарные стратегии.
2. Назовите виды налоговых правонарушений и санкции за их совершение.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) лака для волос ООО «Тинко».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	330	120	90				
Лак для волос	645	125	80				
Мусс для укладки волос	445	105	85				
Бальзам для волос	440	135	160				

2. По итогам выездной налоговой проверки в ООО «Старт» выявлены следующие нарушения налогового законодательства.
  - отсутствие 2-х счетов за один налоговый период, что привело к занижению налоговой базы на 30 000 руб. по НДС;
  - неправомерное включение в налоговую базу по налогу на прибыль суммы сверхнормативных расходов на рекламу – 18 000 руб.
 В акте налоговой проверки от 18.04.2021 г. указано, что применяется положение статьи 120 Налогового кодекса о грубом нарушении правил ведения налогового учета, повлекшее за собой занижение налоговой базы по НДС за 4-й квартал 2021 г. и по налогу на прибыль за 2021 г. в виде штрафа.  
 ООО «Старт» уплатило штраф 15.06.2021 г., а также сумму пени. Ставка рефинансирования Центрального банка РФ – 7,25%.  
 Определить размер штрафа по каждому налогу и рассчитать сумму пени по каждому налогу.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 3**

1. Понятие «рынок». Виды рынков.
2. Раскройте особенности взносов в государственные внебюджетные фонды: плательщики взносов, тарифы страховых взносов, порядок расчета, порядок и сроки уплаты сборов.

**Практическое задание:**

1. Рассчитайте недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) шампуня для волос ООО «Тинко».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	320	105	140				
Лак для волос	605	115	90				
Мусс для укладки волос	420	105	155				
Бальзам для волос	495	130	140				

2. Промышленное предприятие имело следующие показатели по данным за 1 квартал 2022 года (руб.):

1. Выручка от реализации продукции ..... 1 360 000  
В т.ч. НДС ..... 20%
  2. Затраты на производство продукции
    - сырье и материалы ..... 570 000
    - топливо... ..... 131 000
    - услуги сторонних организаций ..... 82 700
    - амортизация основных средств ..... 614 100
  3. Заработная плата работающих ..... 319 800
  4. Доходы от сдачи имущества в аренду... ..... 85 600
  5. Сумма штрафа за нарушение хозяйственного договора, признанная и уплаченная должником предприятию ..... 17 000
- Определить сумму налога на прибыль организаций за 1 квартал 2022 г.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 4**

1. Разработка концепции нового товара (этапы создания новых товаров).
2. Анализ обеспеченности предприятия основными фондами.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) бальзама для волос ООО «Тинко».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	305	130	155				
Лак для волос	630	135	140				
Мусс для укладки волос	420	120	160				
Бальзам для волос	420	120	105				

2. Выручка от реализации продукции ПАО «Меркурий» за 1 квартал 2022 г. составила 736 000 руб. (в т.ч. НДС 20%). Авансовые платежи, полученные от покупателей продукции ПАО «Меркурий» в счет предстоящих поставок продукции составили 180 000 руб. Получено от учредителей в счет взносов в уставный капитал 270 000 руб.  
 Расходы за 1 квартал составили:
  - стоимость сырья - 395 000 руб. (в т.ч. НДС 20%);
  - стоимость эл.энергии на производственные нужды - 98 000 руб. (в т.ч. НДС 20%);
  - стоимость прочих услуг – 59 000 руб. (без НДС).
 Определить сумму НДС, подлежащей уплате в бюджет ПАО «Меркурий» за 1 квартал 2022 года.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 5**

1. Раскройте необходимость и сущность финансов.
2. Способы проведения факторного анализа: метод цепных подстановок, метод абсолютных разниц, метод относительных разниц.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) мусса для укладки волос ООО «Тинко».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	320	125	125				
Лак для волос	690	150	160				
Мусс для укладки волос	440	135	105				
Бальзам для волос	455	125	160				

2. Торговое предприятие закупило 400 единиц товара по 90 руб. за единицу и продает по цене 100,8 руб.  
 Определить: сколько единиц изделий ей нужно закупить, чтобы сохранить валовую прибыль на прежнем уровне при понижении продажной цены одного изделия на 5%;  
 производственную прибыль предприятия?

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 6**

1. Раскройте сущность денежной системы. Дайте характеристику ее элементов.
2. Раскройте особенности упрощенной системы налогообложения: сущность, порядок перехода на упрощенную систему налогообложения, налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговые ставки, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) шампуня для волос ООО «Тинко».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Шампунь для волос	300	115	130				
Лак для волос	625	105	125				
Мусс для укладки волос	450	115	125				
Бальзам для волос	455	120	100				

2. В процессе контроля за выполнением планов служба маркетинга установила, что планировалось продать в год 2600 штук изделий по цене 12,5 руб./шт. Фактически было продано 2750 штук изделий по цене 12,2 руб./шт.  
 Определить объем реализации продукции и выручку, связанную с дополнительной продажей продукции по сниженной цене.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 7**

1. Законодательство по защите прав потребителей.
2. Анализ ликвидности баланса.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) йогурта ООО «Фудтрейд».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Сыр фасованный 400 г.	275	300	260				
Молоко, 3,2%, бут. 0,9 л	55	240	285				
Йогурт, 2,7%, 180 г.	30	250	315				
Сметана, 30%, 350 г.	145	210	215				

2. Начисление износа по методу уменьшающегося остатка с повышающим коэффициентом 2. Первоначальная стоимость автомобиля 500 тыс. руб. Полезный срок эксплуатации 5 лет. Рассчитайте суммы начисленного износа за каждый год эксплуатации автомобиля.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 8**

1. Классификация товаров потребительского назначения.
2. Раскройте особенности НДС: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговые ставки, налоговый вычет, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога. Порядок возмещения НДС из бюджета.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) сметаны ООО «Фудтрейд».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Сыр фасованный 400 г.	360	210	265				
Молоко, 3,2%, бут. 0,9 л	95	225	260				
Йогурт, 2,7%, 180 г.	85	250	190				
Сметана, 30%, 350 г.	105	255	325				

2. В налоговом периоде организация реализовала продукции на 900 000 руб. (сумма без НДС), построила хозяйственным способом для собственных нужд гараж – стоимость строительно-монтажных работ составила 230 000 руб. (сумма без НДС). Оприходовано и отпущено в производство товарно-материальных ценностей на сумму 600 000 руб. (в т.ч. НДС 20%), а оплачено поставщикам – 250 000 руб.  
 Определить сумму НДС, подлежащую уплате в бюджет за налоговый период.



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 9**

1. Маркетинг - МИКС (модель 4Р).
2. Назовите налоговые вычеты по НДФЛ, их размер и основания для предоставления.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) сыра ООО «Фудтрейд».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Сыр фасованный 400 г.	580	200	275				
Молоко, 3,2%, бут. 0,9 л	75	220	320				
Йогурт, 2,7%, 180 г.	70	210	255				
Сметана, 30%, 350 г.	150	270	225				

2. Ежемесячный доход работника Иванова П.П., принимавшего участие в работе по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС, составляет 56 000 руб. Иванов П.П. состоит в официальном браке и имеет ребенка 10 лет. Исчислить налог на доходы физических лиц, который был удержан с работника за налоговый период.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 10**

- Сформулируйте основные направления финансовой политики РФ на современном этапе.
- Раскройте особенности НДСЛ: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговые ставки, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.

**Практическое задание:**

- Рассчитайте недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) молока ООО «Фудтрейд».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Сыр фасованный 400 г.	290	250	255				
Молоко, 3,2%, бут. 0,9 л	55	270	290				
Йогурт, 2,7%, 180 г.	80	255	255				
Сметана, 30%, 350 г.	160	285	270				

- По состоянию на 1 января ПАО «Меркурий» имеет имущество стоимостью 50 750 800 руб., в том числе:
  - здания и сооружения (остаточная стоимость) – 35 710 000 руб.,
  - инструменты – 152 000 руб.,
  - оборудование (остаточная стоимость) – 9 742 000 руб.,
  - оборудование на складе – 400 000 руб.,
  - транспортные средства (остаточная стоимость) – 375 800 руб.,
  - сырье и материалы – 2 201 000 руб.,
  - покупные полуфабрикаты – 420 000 руб.,
  - товары на складе – 1 600 000 руб.,
  - оборудование, переданное по договору аренды, - 150 000 руб.

Ежемесячно для целей бухгалтерского учета начисляется амортизация в сумме 110 100 руб. Исчислите налог на имущество организации за отчетные и налоговый периоды исходя из ставок налога, установленных Налоговым кодексом РФ.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 11**

1. Охарактеризуйте составляющие комплекса маркетинга-4Р.
2. Раскройте особенности налога на имущество организаций: налогоплательщики, объект налогообложения, особенности определения налоговой базы, ставки налога, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.

**Практическое задание:**

1. Рассчитайте недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) сметаны ООО «Фудтрейд».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Сыр фасованный 400 г.	570	295	295				
Молоко, 3,2%, бут. 0,9 л	100	285	285				
Йогурт, 2,7%, 180 г.	75	250	185				
Сметана, 30%, 350 г.	130	205	320				

2. На основании приведенных данных определить финансовую устойчивость предприятия. Сделать выводы.

Показатели	На начало года	На конец года
1. Собственный капитал	30 480	34 840
2. Долгосрочные кредиты и заемные средства	15 112	12 392
3. Краткосрочные кредиты и займы	14 400	14 000
4. Валюта баланса	98 200	102 200

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 12**

1. Сущность и критерии определения новых товаров.
2. Анализ финансового состояния предприятия.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) йогурта ООО «Фудтрейд».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Сыр фасованный 400 г.	435	245	245				
Молоко, 3,2%, бут. 0,9 л	55	220	220				
Йогурт, 2,7%, 180 г.	75	285	235				
Сметана, 30%, 350 г.	145	270	185				

2. Методом цепных подстановок определите влияние каждого фактора на объем произведенной продукции.

Показатели	Базовый период	Отчетный период
Среднесписочное число работающих, чел.	15	13
Среднечасовая выработка 1 рабочего, дет./ч	40	43
Количество отработанных часов одним работающим, час.	2 000	2 200
Объем произведенной продукции, дет.	1 200 000	1 229 800

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 13**

1. Микросреда и её роль в деятельности предприятия.
2. Анализ эффективности использования основных фондов.

**Практическое задание:**

1. Рассчитайте недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) кофе ООО «Глобус».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс.руб
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Чай, фасов., 200 г.	315	255	270				
Кофе растворимый, 100 г.	630	285	210				
Какао, пакет, 500 г.	460	215	325				
Цикорий, 95 г.	410	255	155				

2. На основе условных данных баланса наличия и движения основных средств (ОС), приведенных в таблице, определите:
  - а) коэффициент ввода;
  - б) коэффициент выбытия;
  - в) коэффициент ликвидации;
  - г) коэффициент износа на конец года.

Баланс наличия и движения основных средств.

Наличие ОС на начало года	Поступило в отчетном году		Выбыло в отчетном году		Налич иеОС на конец года	Наличие ОС на 1 января следующего за отчетным года за вычетом износа
	всег о	в том числе новых ОС	всег о	в том числе ликвидирова но		
7 890	1 230	70 0	567	333	8 553	6 756

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 14**

1. Определение понятия «товар» с точки зрения экономической теории и маркетинга.
2. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) цикория ООО «Глобус».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Чай, фасов., 200 г.	320	260	360				
Кофе растворимый, 100 г.	690	280	185				
Какао, пакет, 500 г.	465	170	170				
Цикорий, 95 г.	485	335	165				

2. В бухгалтерском учете ООО «Сатурн» числятся основные средства, остаточная стоимость которых составила:
  - на 1 января – 1 350 000 руб.
  - на 1 февраля – 1 720 000 руб.
  - на 1 марта – 1 670 000 руб.
  - на 1 апреля – 1 670 000 руб.
 Рассчитать сумму авансового платежа по налогу на имущество организации за 1 квартал 2022 года, если ставка налога на имущество организаций в регионе, где расположено имущество ООО «Сатурн», установлена в размере, определенном Налоговым кодексом РФ.



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 15**

1. Представьте схематично систему управления финансами. Сформулируйте основные функции и задачи субъектов управления публичными и корпоративными финансами.
2. Раскройте сущность налогов, их признаки. Назовите виды налогов и критерии их классификации.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) какао ООО «Глобус».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Чай, фасов., 200 г.	320	175	220				
Кофе растворимый, 100 г.	670	330	285				
Какао, пакет, 500 г.	435	225	285				
Цикорий, 95 г.	405	280	195				

2. На основании данных, приведенных в таблице, рассчитайте объем реализованной продукции в базовом и отчетном периодах. Сделайте выводы.

Вид продукции	Реализация в базовом периоде, тыс. шт.	Цены в базовом периоде, руб.	Реализация в отчетном периоде, фактически, тыс. шт.	Цены в отчетном периоде, руб.
А	95	100	100	110
Б	120	120	110	110
В	50	50	45	40

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 16**

1. Управление конкурентоспособностью товара: понятие конкурентоспособности товара, управление качеством продукции, решения в области марочной политики, решение по упаковке, товара, решения в области сервиса и гарантийного обслуживания
2. Анализ движения рабочей силы.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) чая ООО «Глобус».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Чай, фасов., 200 г.	340	315	305				
Кофе растворимый, 100 г.	665	165	275				
Какао, пакет, 500 г.	465	335	250				
Цикорий, 95 г.	430	305	360				

2. Определить фондоотдачу и фондоемкость. Построить факторную мультипликативную модель результативного показателя на основе приведенной информации.

$$B = ОПФ \cdot У \cdot ФО$$

№ п/п	Показатель	Предыдущий год	Отчетный год
1	Выручка, тыс. руб. (B)	78 500	96 300

2	Среднегодовая стоимость основных промышленно-производственных фондов, тыс.руб. (ОПФ)	8 600	8 920
3.	Удельный вес активной части основных промышленно-производственных фондов, тыс.руб. (У)	0,57	0,55
4	Фондоотдача активной части фондов, руб. (ФО)		

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 17**

1. Представьте схематично финансовую систему и разъясните взаимосвязь ее структурных элементов.
2. Понятие, содержание, роль и задачи анализа хозяйственной деятельности.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров ООО «Глобус».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Чай, фасов., 200 г.	320	260	225				
Кофе растворимый, 100 г.	655	335	350				
Какао, пакет, 500 г.	465	335	235				
Цикорий, 95 г.	435	265	180				

2. Какой метод изучения мнения покупателей целесообразно использовать при решении вопросов:
  - установление графика работы хлебного магазина с учетом его месторасположения;
  - размещение кассовых аппаратов, прилавков, входа и выхода магазина;
  - определение пассажиропотоков на линии движения автобусов, трамваев?

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 18**

1. Пирамида потребностей по Маслоу в теории потребностей маркетинга.
2. Анализ производительности труда.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров ООО «Глобус».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Чай, фасов., 200 г.	305	230	270				
Кофе растворимый, 100 г.	615	310	295				
Какао, пакет, 500 г.	420	320	325				
Цикорий, 95 г.	405	245	345				

2. Выберите наиболее конкурентоспособную упаковку для следующих товаров:

- Кукурузные хлопья;                      – Зубная паста;
- Туалетное мыло;                           – Освежитель воздуха;
- Универсальный клей;                   – Пенал для ручек и карандашей;
- Стиральный порошок.

Свой выбор следует обосновать, используя следующие исходные параметры:

Форма упаковки:

- Куб;    – Сфера;
- Конус;                                        – Ромб;                                        – Шар;
- Квадрат;                                    – Параллелепипед.

Содержание:

- Жидкость;                                 – Паста;
- Порошок;                                  – Гранулы;
- Запах;                                       – Цвет.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 19**

1. Закон о товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товара.
2. Анализ финансовой устойчивости предприятия.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) геля для душа ООО «Магнит Косметик».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Мыло жидкое	55	115	170				
Зубная паста	165	170	160				
Пена для ванн	250	140	195				
Гель для душа	395	165	145				

2. Рассчитайте показатели динамики рабочей силы (коэффициент оборота по приему и коэффициент оборота по увольнению) по следующим данным:

Показатели	Предыдущий год	Отчетный год	Абсолютное отклонение
1. Среднесписочная численность рабочих, чел.	628	624	
2. Принято, чел.	104	110	
3. Выбыло, в том числе:	88	92	
3.1. по собственному желанию	10	8	
3.2. за прогулы	6	7	

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 20**

1. Этапы и методика оценки конкурентоспособности товара.
2. Анализ рентабельности продукции.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров ООО «Магнит Косметик».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Мыло жидкое	70	140	110				
Зубная паста	95	145	170				
Пена для ванн	215	120	105				
Гель для душа	220	150	145				

2.

Чем отличается с позиции маркетинга:

- Рынок соли от рынка автомобилей;
- Рынок товаров от рынка услуг;
- Сельский рынок от городского;
- Рынок овощей от рынка холодильников;
- рынок самолетов от рынка арбузов?

Назовите максимальное количество отличительных признаков.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 21**

1. Концепции управления маркетингом. Цели и задачи маркетинга.
2. Виды прибыли. Анализ состава и динамики прибыли.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) жидкого мыла ООО «Магнит Косметик».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Мыло жидкое	105	145	155				
Зубная паста	220	170	185				
Пена для ванн	260	170	115				
Гель для душа	215	160	180				

2. Рекламная компания на торговой фирме проводилась с 11 по 18 апреля текущего года. Исходные данные следующие:
  - фактическая реализация товара до рекламных мероприятий составила 140 тыс. руб.;
  - фактическая реализация товара за апрель составила 460 тыс. руб.;
  - торговая надбавка – 15 %;
  - на проведение рекламных мероприятий израсходовано 2,65 тыс. руб.;
  - торговая фирма имеет единый выходной день в неделю.

Определить экономическую эффективность рекламных мероприятий.



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 22**

1. Особенности жизненного цикла услуги как товара особого рода.
2. Назовите элементы налогообложения. Раскройте принципы налогообложения.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) пены для ванны ООО «Магнит Косметик».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Мыло жидкое	70	110	175				
Зубная паста	275	105	185				
Пена для ванн	245	140	120				
Гель для душа	235	170	95				

2. Вы начальник отдела маркетинга ОАО завода фарфоровых изделий. Планируются отдельные партии сервизов продать в странах Западной Европы. При затратах на производство, равных 3 000 руб. за один сервиз, товар планируется продавать по 8 000 руб. за один сервиз. Оптовый независимый посредник распространяет сервизы по 10 000 руб. за единицу. Запланированный объем продаж составляет 4 000 сервизов в год, при условии, что производитель обязывается затратить на рекламу 300 000 руб. Агент по реализации согласен работать за 7% (при цене за сервиз, равной 10 000 руб.), но он может охватить только 65% рынка оптовика. Почта предложила индивидуальную рассылку сервизов по каталогам при стоимости услуг, равной 100 руб. за сервиз. Определить прибыль производителя, оптовика, агента по продажам и от услуг почты.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 23**

1. Закон о стандартизации.
2. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров ООО «Магнит Косметик».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Мыло жидкое	75	140	195				
Зубная паста	140	120	130				
Пена для ванн	240	110	195				
Гель для душа	275	110	110				

2. В обществе проявляется тенденция к сокращению времени на приготовление пищи. Какие изменения произойдут на рынке потребительских товаров производственного назначения?

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 24**

1. Сертификация продукции и услуг.
2. Анализ платежеспособности предприятия.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) зубной пасты ООО «Магнит Косметик».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Мыло жидкое	150	150	190				
Зубная паста	115	180	160				
Пена для ванн	260	140	90				
Гель для душа	305	150	185				

2. Предприятие выпускает продукцию, облагаемую НДС по ставке 10%. За 1 квартал 2022 г. выручка от реализации, включая НДС, составила 3 000 000 руб. и поступила на расчетный счет предприятия. В течение квартала на склад оприходовано сырье для производства продукции на сумму 2 400 000 руб. (в т.ч. НДС 20%), из которой оплачено поставщикам по условиям договоров 70% от всей суммы.  
 Определить сумму НДС, подлежащей уплате в бюджет (возмещению из бюджета) за налоговый период.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 25**

1. Раскройте сущность прибыли организации. Назовите факторы, влияющие на величину прибыли.
2. Анализ ассортимента и структуры продукции.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) туши для ресниц ООО «Калина».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Тушь для ресниц	400	410	400				
Краска для волос	700	480	405				
Губная помада	1495	445	385				
Тени для век	625	470	380				

2. Работнику Иванову И.И., являющегося инвалидом с детства, ежемесячно начисляется заработная плата в сумме 72 800 руб. В январе Иванову И.И. была выплачена премия по итогам года за производственные показатели в сумме 94 100 руб. Иванов И.И. состоит в официальном браке и имеет двоих детей в возрасте 4 лет и 15 лет.  
 Исчислите сумму налога на доходы физических лиц по итогам января-апреля.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 26**

1. Стратегия элиминации (снятие товара с производства).
2. Анализ использования материальных ресурсов.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) товаров ООО «Калина».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Тушь для ресниц	335	490	390				
Краска для волос	630	445	485				
Губная помада	1075	485	420				
Тени для век	385	415	510				

2. В обществе проявляется тенденция бодрствования людей в ночное время. Какое влияние на рынок оказывает эта тенденция? Назвать максимальное количество изменений, которые могут произойти на рынках товаров и услуг и должны быть учтены производителем и продавцом.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 27**

1. Оцените эффективность финансового контроля в РФ на современном этапе (через раскрытие форм, видов и методов финансового контроля).
2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) губной помады ООО «Калина».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Тушь для ресниц	350	470	495				
Краска для волос	655	450	405				
Губная помада	1230	495	400				
Тени для век	590	405	470				

2. Доход работника ООО «Вертикаль» Петрова И.И. за год составил 540 000 руб. (ежемесячно – 45 000 руб.) Петров И.И. состоит в официальном браке, имеет двоих детей в возрасте 12 и 21 год. По окончании налогового периода Петров И.И. подал декларацию в налоговый орган по месту жительства и заявил о предоставлении социального налогового вычета на обучение старшего ребенка на очном отделении института в сумме 81 000 руб. Каков размер налоговой базы за налоговый период с учетом суммы стандартных налоговых вычетов и суммы социального налогового вычета? Подлежит ли возврату из бюджета сумма налога на доходы физических лиц? Если подлежит, то, в каком размере?

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 28**

1. Сформулируйте цели финансовой политики на уровне предприятия. Раскройте основные виды корпоративной финансовой политики.
2. Раскройте особенности налога на прибыль организаций: налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговые ставки, порядок исчисления налога, порядок и сроки уплаты налога.

**Практическое задание:**

1. Рассчитайте недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) теней для век ООО «Калина».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж в отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Тушь для ресниц	335	440	455				
Краска для волос	605	485	445				
Губная помада	1210	420	480				
Тени для век	685	435	470				

2. Начисление износа по сумме чисел. Первоначальная стоимость автомобиля 400 тыс. руб. Полезный срок эксплуатации 5 лет. Рассчитайте суммы начисленного износа за каждый год эксплуатации автомобиля.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 29**

1. Представьте схематично порядок формирования прибыли организации. Назовите все виды прибыли организации и порядок их формирования. Назовите направления расходования чистой прибыли организации.
2. Показатели использования основных фондов.

**Практическое задание:**

1. Рассчитаете недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) туши для ресниц ООО «Калина».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж за отчетным годом, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Тушь для ресниц	320	440	400				
Краска для волос	665	430	485				
Губная помада	900	490	480				
Тени для век	495	440	385				

2. На основании приведенных данных провести анализ влияния факторов на объем произведенной продукции методом цепных подстановок.  
Данные для факторного анализа объема валовой продукции.

Показатель	Уровень показателя	
	план	факт
Среднесписочная численность рабочих	100	120
Количество отработанных дней одним рабочим за год	200	208,3
Средняя продолжительность смены, ч.	8	7,5
Среднечасовая выработка продукции одним рабочим, тыс. руб.	2,5	3,2
Объем продукции за год, тыс.руб.	400 000	599 904



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования  
**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Профессиональный модуль	ПМ.02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Экзамен по модулю
Составила	Савина В.В., Цепилова И.А.

**Экзаменационный билет № 30**

1. Раскройте сущность и функции денег.
2. Виды анализа хозяйственной деятельности и их классификация.

**Практическое задание:**

1. Рассчитайте недостающие показатели в таблице, сформулируете выводы и предложите конкретные рекламные акции и кампании, обеспечивающие рост объема продаж (выручки) краски для волос ООО «Калина».

Наименование товара	Цена за единицу, руб.	Количество продаж отчетном году, единиц		Объем продаж (выручка), тыс. руб.		Процент выполнения плана по объему выручки, %	Отклонение фактического объема продаж от запланированного, тыс. руб.
		по плану	фактически	по плану	фактически		
Тушь для ресниц	320	500	460				
Краска для волос	625	475	445				
Губная помада	570	425	455				
Тени для век	445	420	395				

2.

По данным, приведенным в таблице, определите показатели материалоемкости и материалоотдачи в базовом и отчетном периодах.

Показатель	Базовый период	Отчетный период
Стоимость материальных ресурсов, тыс. руб.	39 875	36 498
Объем продукции, тыс. руб.	105 600	110 800
Себестоимость продукции, тыс. руб.	99 200	109 400