

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Игнатенко Григорий Анатольевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 25.03.2025 12:07:42  
Уникальный программный ключ:  
c255aa436a6dccbd528274f148f80fe5b9ab4264

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
М. ГОРЬКОГО»  
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра управления, экономики фармации, фармакогнозии и фармацевтической  
технологии

«Утверждено»  
на заседании кафедры  
«30» августа 2024 г.  
протокол № 1  
заведующий кафедрой  
к.фарм.н., доц. Ю.Е.Новицкая

**Фонд оценочных средств по дисциплине**  
**ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ЛОГИСТИКА**

Специальность

33.05.01 Фармация

Донецк 2024

## ЛИСТ АКТУАЛИЗАЦИИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>№</b>	<b>Дата и номер протокола утверждения*</b>	<b>Раздел ФОС</b>	<b>Основание актуализации</b>	<b>Должность, ФИО, подпись, ответственного за актуализацию</b>

**Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине**

**ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ЛОГИСТИКА**

Код и наименование компетенции	Код контролируемого индикатора достижения компетенции	Задания	
		Тестовые задания	Ситуационные задания
<b>Профессиональные компетенции (ПК)</b>			
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<b>ИД-1.УК-9.1</b> Знает понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социальной экономической политики	<b>T1 ИД-1.УК-9.1</b> <b>T2 ИД-1.УК-9.1</b>	<b>C1 ИД-1.УК-9.1</b>
	<b>ИД-1.УК-9.2</b> Умеет использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели	<b>T3 ИДук-6-3</b> <b>T4 ИДук-6-3</b>	<b>C1 ИД-1.УК-9.2</b>
	<b>ИД-1.УК-9.3</b> Владеет навыками применения экономических инструментов для управления финансами, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности	<b>T5 ИД-1.УК-9.3</b> <b>T6 ИД-1.УК-9.3</b>	<b>C1 ИД-1.УК-9.3</b>
ОПК-6 Способен использовать современные информационные технологии при решении задач профессиональной деятельности, соблюдая требования информационной безопасности	<b>ИД.опк-6-2</b> Осуществляет эффективный поиск информации, необходимой для решения задач профессиональной деятельности, с использованием правовых справочных систем и профессиональных фармацевтических баз данных.	<b>T7 ИД.опк-6-2</b> <b>T8 ИД.опк-6-2</b>	<b>C1 ИД.опк-6-2</b>
ПКО-6 Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации	<b>ИД пко-6-1</b> Определяет экономические показатели товарных запасов лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	<b>T9 ИД пко-6-1</b> <b>T10 ИД пко-6-1</b>	<b>C1 ИД.пко-6-1</b>
	<b>ИД пко-6-2</b> Выбирает оптимальных поставщиков и организует процессы закупок на основе результатов исследования рынка поставщиков лекарственных средств для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента	<b>T11 ИД пко-6-2</b> <b>T12 ИД пко-6-2</b>	<b>C1 ИД.пко-6-2</b>

	<b>ИД.пко-6-4</b> Проводит приемочный контроль поступающих лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, проверяя и оформляя сопроводительные документы в установленном порядке	<b>Т13 ИД пко-6-4</b> <b>Т14 ИД пко-6-4</b>	<b>С1 ИД.пко-6-4</b>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------	----------------------

Оценивание результатов текущей успеваемости, ИМК, экзамена и выставление оценок за дисциплину проводится в соответствии с действующим Положением об оценивании учебной деятельности студентов ФГБОУ ВО ДонГМУ Минздрава России

## Образцы оценочных средств

### Тестовые задания

**Т1 ИД-1.УК-9.1** ДОКУМЕНТОМ, ПОДТВЕРЖДАЮЩИМ СООТВЕТСТВИЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ УСТАНОВЛЕННЫМ НОРМАМ, ЯВЛЯЕТСЯ

- А.\* Декларация о соответствии
- Б. Сертификат соответствия
- В. Свидетельство об утверждении типа средства измерения
- Г. Свидетельство о государственной регистрации

**Т2 ИД-1.УК-9.1** АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ МОГУТ ПРИОБРЕТАТЬ ЛС У

- А.\* Организаций оптовой торговли ЛС и производителей ЛС
- Б. Магазинов медицинской техники
- В. Аптечных организаций
- Г. Лабораторий

**Т3 ИД-1.УК-9.2** ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ МЕЖДУ ПОСТАВЩИКОМ И ПОКУПАТЕЛЕМ (АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ) ОФОРМЛЯЮТСЯ

- А.\* Договором
- Б. Обязательством
- В. Соглашением
- Г. Аккредитивом

**Т4 ИД-1.УК-9.2** ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДМЕТНО-КОЛИЧЕСТВЕННОГО УЧЕТА

ИСПОЛЬЗУЮТ ИЗМЕРИТЕЛИ

- А.\* Натуральные
- Б. Денежные
- В. Абсолютные
- Г. Относительные

**Т5 ИД-1.УК-9.3** ВЫВЕДЕНИЕ И СВЕРКА КНИЖНЫХ И ФАКТИЧЕСКИХ ОСТАТКОВ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, НАХОДЯЩИХСЯ НА ПРЕДМЕТНО-КОЛИЧЕСТВЕННОМ УЧЕТЕ, ПРОВОДИТСЯ В АПТЕКЕ

- А.\* Ежемесячно
- Б. Ежеквартально
- В. Не реже двух раз в год
- Г. Не реже одного раза в год.

**Т6 ИД-1.УК-9.3** К РАСХОДНЫМ ТОВАРНЫМ ОПЕРАЦИЯМ В АПТЕКЕ ОТНОСИТСЯ

- А.\* Реализация товаров населению
- Б. Дооценка по лабораторно-фасовочным работам
- В. Сдача выручки в банк
- Г. Поступление товаров от поставщика

**Т7 ИД-2. ОПК-6.2** ЦЕЛЬЮ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МОЖЕТ БЫТЬ

- А.\* Увеличение объема продаж
- Б. Снижение объема продаж
- В. анализ деятельности конкурентов

Г. изучение рынка

**Т8 ИД-1.ОПК-6.2 ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ЛС С ИСТЕКШИМ СРОКОМ ГОДНОСТИ ТАКИЕ ЛС**

- А.\*Хранят отдельно от других групп ЛС в карантинной зоне
- Б. Возвращают поставщику
- В. Уничтожают в условиях аптеки
- Г. Направляют на анализ и по результатам анализа принимают решение

**Т9 ИД-1 ПКО-6.1 СРОКИ ПРОХОЖДЕНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОСМОТРА ПРОВИЗОРА-ТЕХНОЛОГА И ФАРМАЦЕВТА НЕ РЕЖЕ ОДНОГО РАЗА В (МЕС.)**

- А. \*6
- Б. 18
- В. 12
- Г. 2

**Т10 ИД-1 ПКО-6.1 ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ НАРКОТИЧЕСКИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ПРОВОДИТСЯ**

- А.\*Ежемесячно
- Б. Ежеквартально
- В. Ежедневно
- Г. Ежегодно.

**Т11ИД-2 ПКО-6.2 ЕСТЕСТВЕННАЯ УБЫЛЬ (ТРАТ) МЕДИКАМЕНТОВ НАЧИСЛЯЕТСЯ ОТ ИХ**

- А.\*Фактического расхода
- Б. Книжного остатка
- В. Фактического остатка
- Г. Поступления

**Т12ИД-2 ПКО-6.2 ЦЕЛЬЮ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ АПТЕЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МОЖЕТ БЫТЬ**

- А.\*Увеличение объема продаж
- Б. Снижение объема продаж
- В. Анализ деятельности конкурентов
- Г. Изучение рынка

**Т13ИД-4.ПКО-6.4 ИТОГИ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ФИКСИРУЮТСЯ В**

- А.\*Акте результатов инвентаризации
- Б. Бухгалтерском балансе
- В. Приказе о проведении инвентаризации
- Г. Акте о порче товарно-материальных ценностей

**Т14ИД-4.ПКО-6.4 В ТРУДОВОМ ДОГОВОРЕ, НАРЯДУ С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ УСЛОВИЯМИ, МОГУТ ПРЕДУСМАТРИВАТЬСЯ УСЛОВИЯ**

- А.\*Дополнительные
- Б. Временные
- В. Существенные
- Г. Основные

**Во всех тестовых заданиях правильный ответ отмечен звездочкой (\*)**

## Ситуационные задания

**С1 ИД-1.УК-9.1** С целью организации бесперебойного снабжения населения ЛС в аптеке ведется работа по управлению запасами.

### Вопросы:

1. Рассчитайте величину оптимального запаса препарата аскорбиновая кислота 0,025 с глюкозой в табл., если норматив товарных запасов составляет 10 дней, среднедневной объем продаж составляет 30 упаковок в день, периодичность составления заказа – 1 раз в неделю, максимальное время удовлетворения заявки – 3 дня.
2. Дайте пояснение оптимального запаса
3. Объясните необходимые параметры для оптимального заказа и поставки?

### Эталоны ответов:

$$1. Z_{opt} = Z_r + \frac{1}{2}Z_{тп} + T_3$$

$Z_r$  – рабочий запас (дни);

$Z_{тп}$  – запас текущего пополнения;

$T_3$  – за время от подачи заявки до пополнения товара (дни).

Периодичность поставки товара = 7 дн. + 3 дн. = 10 дн.

$$Z_{тп} = \frac{1}{2} \times 10 = 5 \text{ дн.}$$

$Z_{opt} = 1 + \frac{1}{2} \times 5 + 3 = 6,5 \text{ дн.}$ , т.е.  $30 \times 6,5 = 195 \text{ уп.}$  – оптимальный запас препарата.

2. Оптимальным размером текущего запаса считается оптимальное значение его средней величины, равное половине заказанной и доставленной партии товара.

Критерием оптимума является минимум общих затрат за период, связанных с созданием и содержанием запаса.

- 3. Прогнозирование спроса.
- График поставок
- Страховой запас.
- Товарные остатки на момент поставки.

3. Некоторые необходимые параметры для оптимального заказа и поставки:

Прогнозирование спроса. Для этого нужно проанализировать объём продаж на текущий и прошлые периоды, количество товара на складе, наличие неудовлетворённого спроса потребителей и другие данные.

График поставок. Необходимо составить годовой календарный план закупок, согласовав его с поставщиком.

Страховой запас. Это дополнительный запас товара на случай непредвиденных обстоятельств: внезапно возросшего спроса, задержки товара в пути или проблем на производстве. Он рассчитывается на основании прогнозируемого объёма продаж.

Товарные остатки на момент поставки. Так как между датой оформления заявки и датой поставки товара проходит некоторое время, нужно учесть этот период. Для этого от текущих остатков нужно отнять ежедневные продажи, а затем полученное значение умножить на количество дней до поставки.

Также при выборе поставщика важно учитывать такие критерии, как надёжность, качество продукции, сроки поставок и конкурентоспособность цен.

**С1 ИД-1УК-9.2** Фармацевтическая компания имеет лицензию на фармацевтическую деятельность, в том числе оптовую и розничную торговлю через собственную сеть аптек, обслуживающих население. При этом современные методы организации товародвижения в компании практически не применяются. Средний уровень затрат компании, связанных с закупками и реализацией продукции в целом за ряд периодов составлял: 31%, 33%, 30%, 29%. Уровень затрат на транспортировку товаров в аптеки в отчетном периоде составил 10%. Прогнозируемый товарооборот – 1400 тыс.руб.

### Вопросы:

1. Укажите что такое страховой запас
2. Укажите какие вы знаете виды запасов
3. Назовите меры снижения производственных затрат

### Эталон ответа:

1. Страховой запас — это дополнительное количество сырья, материалов или товаров, которое хранится на складе, чтобы гарантированно удовлетворить потребности производства или потребителя. Такой запас также называют буферным или резервным.

2. По месту нахождения запасы делятся на:
- производственные;
  - товарные.

Запасы в каналах сферы обращения (дистрибутивных каналах)

- запасы в пути;
- запасы на предприятиях торговли.

Запасы в пути (или транспортные/транзитные запасы) находятся на момент учета в процессе транспортировки от поставщиков к потребителям.

По исполняемым функциям запасы подразделяются на:

- текущие;
- подготовительные (буферные);
- гарантийные (страховые, или резервные);
- сезонные;
- переходящие.

Выделяют также спекулятивные и рекламные (для продвижения продукции) запасы.

По времени запасы подразделяются на:

- максимальный желательный запас;
- пороговый уровень запаса;
- текущий уровень;
- гарантийный запас.

3.

– определение критического объёма продаж (его также называют «точкой безубыточности»).

– покрытие затрат по продажам (его называют «директ-костингом»). В данной системе необходимо чётко разграничивать затраты на разные группы: рассматривается соотношение косвенных и прямых, основных и накладных, переменных и постоянных, производственных и периодических

Действия:

- повышение производительности труда
- автоматизация производства, внедрение инновационных технологий

**СЗИД-1.УК-9.3** Для бесперебойного лекарственного обеспечения аптеке необходимо иметь оптимальный запас товаров на сумму 50 тыс. руб. По данным отчета, фактический остаток товара составил 80 тыс. руб.

### Вопросы:

1. Назовите факторы бесперебойного лекарственного обеспечения
2. Назовите факторы расчета оптимального запаса лекарственных средств
3. Рассчитайте излишки, и аргументируйте их наличие



### Эталон ответа:

1.
  - Разветвлённость сети аптечных организаций розничного и оптового звена. Доступность лекарств зависит от наличия аптек в малых населённых пунктах.
  - Рациональность системы снабжения аптечных организаций. Необходимо, чтобы система закупок была оптимальной.
  - Ценовая и ассортиментная политика. Важно, чтобы цены на лекарства были доступными, а ассортимент был оптимальным и постоянно обновлялся.
  - Наличие основных лекарственных средств в наличии по доступной цене. Система лекарственного обеспечения должна свести к минимуму дефицит основных препаратов и обеспечить осведомлённость пациентов о местах их приобретения.
  - Гарантия обслуживания льготных рецептов. Необходимо реализовать возможность для льготных категорий населения приобретать лекарственные препараты в максимальном объёме по доступной схеме.
  - Информационная поддержка. Чёткое взаимодействие всех подразделений аптечной службы и внедрение автоматизированных систем управления в рамках единого информационного пространства помогают повышать доступность лекарств.
2.
  - Местоположение аптечного предприятия. В труднодоступных районах нужно создавать резервные запасы на случай срыва поставок, в районах с сезонной спецификой — варьировать запас в зависимости от текущего сезона.
  - Доступность товара для закупки. Например, резервный запас часто делают по импортным лекарствам.
  - Случайные или чрезвычайные факторы. Как правило, чрезвычайные события и соответствующий им объём резервных запасов прогнозируются методами, схожими с применяемыми в страховых расчётах.
  - Условия хранения лекарственных средств. Для многих препаратов важны не только жёсткие сроки годности, но и особые условия хранения (например, в темноте и/или при определённой температуре).
  - Объём реализации. Чем крупнее аптека, тем большим товарным запасом она должна располагать
3. Излишки товарного запаса составляют 30 т.руб. Аргументировать можно страховых запасом или сезонностью спроса

**С4 ИД-2.ОПК-6-2** Во вновь открывшейся аптеке ООО «Лекарства мира», работающей круглосуточно, среднедневная выручка за первый месяц работы составила 5 тыс. руб., что не соответствовала ожиданиям собственников. Все расходы для этой аптеки составляют 40 тыс. руб. в месяц. При формировании розничных цен используется торговая надбавка 30% к отпускной цене поставщика. От налога на добавленную стоимость аптека освобождена. Торговые наложения являются единственным источником доходов аптеки.

### Вопросы:

1. Определите, какой должна быть среднедневная выручка, чтобы аптека могла выйти на точку безубыточности?
2. Определите уровень торговых наложений.
3. Назовите мероприятия, способствующие увеличению товарооборота.

### Эталон ответа:

1. Очка безубыточности (ВЕР) – это величина доходов в сумме, которая позволит предприятию покрыть все издержки обращения, не получая прибыли. В точке ВЕР доход равен издержкам.

Торговые наложения (ТН) = Валовый доход (ВД)

ВД = ТО в розн. ценах – ТО в опт. ценах  
ТО в розн. ценах = Среднедневная выручка ( ) · Кол-во дней в периоде (Т) = 5 000 · 30 дней = 150 000 руб.

Определим ТО в оптовых ценах (в ценах закупки), учитывая торговую надбавку 30%.

150 000 -----130%

x ----- 100% x = 150 000 / 1,3 = 115 385 руб.

ΣВД = 150 000 – 115 385 = 34 615 руб.

При таком значении ВД, аптека несет убытки (Прибыль = ВД – ИО = 34 615 – 40 000 = -5 385 руб.).

2. Чтобы выйти на точку безубыточности среднедневная выручка должна составлять:

5 000 ----- 34 615

----- 40 000 = (5 000 · 40 000) / 34 615 = 5 778 руб.

$$УрТН(ВД) = \frac{\Sigma TH}{ТО} \cdot 100\% = \frac{34615}{150000} \cdot 100\% = 23,1\%$$

3. Объем реализации – экономический показатель, определяющий конъюнктуру финансовой эффективности розничного аптечного предприятия.

Основные факторы, влияющие на объем продаж, можно разделить на 3 группы:

- 1) факторы, связанные с товарными фондами
- 2) факторы, связанные с численностью работников, организацией и производительностью труда
- 3) факторы, связанные с использованием основных средств.

Первая группа факторов влияет на объем розничного товарооборота через изменение величины запасов товаров на начало периода, их поступление, прочего выбытия и запасов товаров на конец отчетного периода. Между этими величинами имеется определенная балансовая связь. Она выражается формулой товарного баланса: З' + П = Р + В + З''.

Вторая группа факторов оказывает на объем розничной реализации непосредственное влияние.

Работники аптечных учреждений, непосредственно обращаясь с населением в процессе продажи, определяют объем и характер спроса, определенным образом могут воздействовать на спрос – через промежуточного потребителя, внедрением новых методов продаж.

Третья группа факторов также может оказывать значительное влияние на увеличение объема продаж (более рациональное использование торговых площадей, увеличение рабочих мест).

Под влиянием отдельных факторов объем реализации может увеличиваться. Повышают объем продаж следующие факторы: рост числа врачей, провизоров, старение населения, рост доли высокоэффективных ЛП, увеличение бюджетных ассигнований на здравоохранение и др.

**С5ИД-1 ПК0-6-1** С целью анализа экономической эффективности деятельности аптеки, вам, как заведующему аптекой, необходимо определить прибыль и рентабельность аптеки за прошлый месяц. За месяц в аптеку поступило товара на сумму 430 тыс. руб. по ценам поступления. После формирования торговой наценки стоимость поступившего товара по ценам реализации составила 537,5 тыс. руб. За этот же месяц было продано товара на сумму 565 тыс. руб. Издержки обращения за месяц составили 112,9 тыс. руб.

#### Вопросы:

1. За счет чего образуется прибыль в аптеке?
2. Укажите виды прибыли. Факторы, влияющие на размер прибыли.

3. Укажите какой средний уровень торговой наценки был использован при определении розничных цен.
4. Рассчитайте сумму и уровень торговых наложений на поступивший товар.

**Эталон ответа:**

1. Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме результат от предпринимательской деятельности.

С учетом особенностей формирования доходов и затрат на различных этапах деятельности аптечной организации процесс образования прибыли может быть представлен следующим образом:

2. Виды прибыли:

- 1). Прибыль от реализации товаров
- 2). Валовая прибыль
- 3). Чистая прибыль

Факторы, влияющие на размер прибыли:

На величину валовой и чистой прибыли оказывают влияние:

- 1) факторы, определяющие особенности деятельности аптеки (отпуск по рецептам, большая номенклатура и т.д.);
- 2) факторы, влияющие на валовый доход (все факторы, которые будут способствовать увеличению валового дохода, будут увеличивать валовую и чистую прибыль);
- 3) факторы влияющие на издержки (все факторы уменьшающие издержки, будут увеличивать валовую и чистую прибыль).

$$УрТН = \frac{\Sigma ТН}{ТО} \cdot 100\% = \frac{107,5}{430,0} \cdot 100\% = 25\%$$

4. ТО по закупочным ценам (ценам поступления) 430,0 тыс. руб.

ТО по розничным ценам (по цене реализации) 537,5 тыс. руб.

$\Sigma ВД = ТН = ТО$  по розн. ценам –  $ТО$  по закуп. ценам

$\Sigma ВД = 537,5 - 430,0 = 107,5$  тыс. руб.

Уровень торговой наценки:

$$УрТН = \frac{\Sigma ТН}{ТО} \cdot 100\% = \frac{107,5}{537,5} \cdot 100\% = 20\%$$

**СБИД-2 пко-6.2** В фармацевтической компании ООО «ЛОТОС» идет аудиторская проверка.

Товарооборот составляет 450 тыс.руб.

**Вопросы:**

1. Рассчитайте прибыль и рентабельность реализации по результатам работы аптеки.
2. Ваши рекомендации по увеличению рентабельности аптеки.

**Эталоны ответов:**

1.

1) Рассчитаем сумму валового дохода (ВД) по формуле:

$$\Sigma ВД = \frac{У_{ВД} \cdot ТО}{100\%} = \frac{20\% \cdot 450,0}{100\%} = 90,0$$

тыс. руб.

где  $У_{ВД}$  – уровень валового дохода, %

$ТО$  – товарооборот (объем реализации) в розничных ценах.

2) Рассчитаем величину прибыли от реализации ( $\Pi р$ ) по формуле:

$$\Sigma \Pi р = ВД - Издержки = 90 - (25 + 40) = 25 \text{ тыс. руб.}$$

3) Рассчитаем рентабельность ( $Рент$ ) аптеки по формуле:

$$Рент = \frac{\Sigma Пр}{ТО} \cdot 100\% = \frac{25 \text{ тыс. руб.}}{450 \text{ тыс. руб.}} \cdot 100\% = 5,55\%$$

- 2.
- увеличение товарооборота;
  - снижение издержек обращения.

**С7ИД-4.ПКО-6.4** Фармацевтическая фирма ООО «ГЛОБУС» рассчитывает логистические параметры спроса на продукцию.

**Вопросы:**

1. Составьте прогноз продажи товара «в» при коэффициенте спроса от цены 1,08. В регионе возможен рост цены товара с 15 до 17 руб. Фактический товарооборот в регионе за прошлый год составил 80 000 руб.

2. На какую сумму следует запланировать поступление товаров, чтобы обеспечить выполнение плана товарооборота и норматив товарных запасов Норматив товарных запасов 80,0 тыс. руб.

План товарооборота - 290,0 тыс. руб.

План по торговым наложениям - 87 тыс. руб.

Норматив товарных запасов базисного года - 75 тыс. руб.

**Эталоны ответов:**

1. Коэффициент ценовой эластичности спроса рассчитывается по формуле:

$$E_D = \frac{(Q_1 - Q_0) / Q_0}{(P_1 - P_0) / P_0}$$

где Q<sub>0</sub>, Q<sub>1</sub> – потребление до и после изменения цен (в нашем случае товарооборот); P<sub>0</sub>, P<sub>1</sub> – начальное и конечное значение цены.

Зная коэффициент ценовой эластичности спроса, найдем прогнозное значение товарооборота на следующий год:

$$1,08 = \frac{(x - 80000) / 80000}{(17 - 15) / 15} \Rightarrow x - 80000 = 1,08 \cdot 0,13 \cdot 80000 \Rightarrow x = 80000 + 11520 = 91520$$

Ответ: 91 520 руб.

2. Плановый уровень торговой наценки:

$$УрТН = \frac{\Sigma ТН}{ТО} \cdot 100\% = \frac{87,0}{290,0} \cdot 100\% = 30,0\% \quad \text{или } 0,300$$

Поступление товаров должно обеспечить товарооборот (290 тыс. руб.) и увеличение норматива товарных запасов (80 – 75 = 5 тыс. руб.).

Поступление товара в розничных ценах = 290 + 5 = 295 тыс. руб.

Поступление товара в оптовых ценах = 295 × (1 – 0,300) = 206,5 тыс. руб.

Ответ: Поступление товара в оптовых ценах = 206,5 тыс. руб

