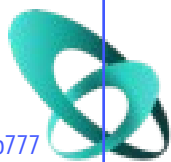


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Бойко Валерий Леонидович
Должность: Ректор
Дата подписания: 14.12.2024 17:42:10
Уникальный программный ключ:
1ae60504b2c916e8fb686192f29d3bf1653db777



**Высшая Школа
Управления**

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего
образования «Высшая школа управления» (ЦКО)
(НОЧУ ВО «Высшая школа управления» (ЦКО))

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.16 Коммерческая деятельность предприятий и организаций

Направление подготовки

38.03.02

«Менеджмент»

Направленность (профиль) подготовки

Управление бизнес-процессами

Квалификация выпускника

«Бакалавр»

Форма обучения

очно-заочная

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры
цифровой экономики и управления и
государственного администрирования
«28» августа 2024, протокол №1

Заведующий кафедрой д.э.н., доцент
Н.Р. Куркина

г. Москва, 2024

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 970 от 12 августа 2020 года (зарегистрирован в Минюсте России 25 августа 2020 г. № 59449).

Организация-разработчик: НОЧУ ВО «Высшая школа управления» (ЦКО)

Разработчик: _____

Содержание

1. Цели и задачи освоения дисциплины	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3. Планируемые результаты обучения	5
4. Структура и содержание дисциплины (модуля)	7
4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы	7
4.2 Тематический план дисциплины	8
4.3 Содержание дисциплины	9
4.4. Практическая подготовка	9
5. Учебно-методическое, информационное и материально-техническое обеспечение дисциплины	10
5.1 Основная литература	10
5.2 Дополнительная литература	10
5.3 Нормативные правовые акты	11
5.4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы	11
5.5 Материально-техническое и программное обеспечение (лицензионное и свободно распространяемое)	12
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	12
6.1 Занятия лекционного и семинарского (практического) типов	12
6.2. Самостоятельная работа студентов	13
7. Методические рекомендации по обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	15
Приложение 1. Фонд оценочных средств	17
1. Паспорт фонда оценочных средств	18
2. Оценочные средства	19
2.1 Текущий контроль	19
2.2 Промежуточная аттестация	25

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» является изучение рациональной организации коммерческих процессов в торговле для наиболее эффективного их выполнения, быстрого доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли – продажи с упором на конечной цели всего процесса – наиболее полное удовлетворение потребностей покупателей и получение прибыли.

Основные задачи изучения дисциплины:

- раскрыть основы коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- рассмотреть прогнозные тенденции влияния факторов рыночной среды, различных форм взаимодействия покупателя и продавца для создания финансовой устойчивости организации;
- продемонстрировать особенности управления коммерческими процессами розничных и оптовых торговых предприятий
- раскрыть принципы методологического исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- продемонстрировать особенности формирования финансового и материально-технологического обеспечения коммерческой деятельности предприятия.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, блока Б1 «Дисциплины (модули)»

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с дисциплинами: Экономика предприятий и организаций; Менеджмент; Маркетинг; Предпринимательство.

3. Планируемые результаты обучения

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Планируемые результаты обучения
ОПК - 4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ИОПК-4.1. Знает методы выявления и оценки новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организаций. ИОПК-4.2. Умеет выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организаций. ИОПК-4.3. Владеет навыками и методами выявления и оценки новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организаций.	Знать: ● Методы выявления и оценки новых рыночных возможностей. ● Основы разработки бизнес-планов для новых направлений деятельности. ● Принципы функционирования BPM-и ERP-систем. ● Методы анализа и визуализации данных бизнес-процессов. ● Технологии цифровой трансформации процессов и их влияние на эффективность организаций.
ПК-5 Способен применять информационные технологии для управления бизнес-процессами	ИПК-5.1. Способен использовать специализированные системы управления процессами (BPM-системы, ERP-системы). ИПК-5.2. Способен разрабатывать модели процессов в цифровом формате и автоматизировать отдельные этапы. ИПК-5.3. Способен анализировать данные процессов с использованием аналитических инструментов. ИПК-5.4. Способен обеспечивать цифровую трансформацию процессов для повышения их эффективности.	Уметь: ● Выявлять и оценивать рыночные возможности для развития новых направлений деятельности. ● Разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организаций. ● Использовать специализированные системы управления процессами (BPM, ERP). ● Разрабатывать цифровые модели процессов и автоматизировать их этапы. ● Проводить анализ данных процессов с использованием аналитических инструментов для принятия решений.

		● Обеспечивать цифровую трансформацию бизнес-процессов с целью повышения их эффективности. Владеть: ● Навыками выявления и оценки рыночных возможностей для стратегического планирования. ● Методами разработки бизнес-планов для внедрения инновационных решений в организациях. ● Инструментами работы с BPM- и ERP-системами для управления и оптимизации процессов. ● Технологиями моделирования, автоматизации и анализа бизнес-процессов. ● Методиками цифровой трансформации процессов и внедрения современных технологий для достижения конкурентных преимуществ.
--	--	---

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды учебной работы	Объем в часах
Общая трудоемкость дисциплины	108 (3 зачетных единицы)
Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	36
Аудиторная работа (всего), в том числе:	36
Лекции	12
Семинары, практические занятия	24
Лабораторные работы	-
Внеаудиторная работа (всего):	72
в том числе: консультация по дисциплине	-
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	72
Вид промежуточной аттестации обучающегося	Зачет с оценкой

4.2 Тематический план дисциплины

Наименование разделов и тем	С е м е с т р	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)							Компетенции
		Всего	Из них аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Курсовая работа	Контрольная работа	
			Ле кц ии	Лаб ора тор ные раб оты	Пра кти чес кие / сем ина рск ие зан яти я				
Тема 1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	8	12	2		2	8			ОПК-4, ПК-5
Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	8	12	2		2	8			ОПК-4, ПК-5
Тема 3. Коммерческий риск и его страхование	8	12	2		2	8			ОПК-4, ПК-5
Тема 4. Коммерческая информация и ее защита	8	12	2		2	8			ОПК-4, ПК-5
Тема 5. Франчайзинг в коммерческой деятельности.	8	12	2		2	8			ОПК-4, ПК-5
Тема 6. Лизинг как форма коммерческих отношений	8	12	2		2	8			ОПК-4, ПК-5
Тема 7. Планирование ассортимента продукции	8	12			4	8			ОПК-4, ПК-5

Тема 8. Планирование сбыта продукции	8	12			4	8			ОПК-4, ПК-5
Тема 9. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле	8	12			4	8			ОПК-4, ПК-5
Итого		108	12		24	72			

4.3 Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности

Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности (КД). Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке.

Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений

Понятие предприятия. Организационно-правовые формы предприятий. Содержание, функции и организация коммерческой деятельности производственного предприятия.

Тема 3. Коммерческий риск и его страхование

Понятие коммерческого риска. Классификация коммерческих рисков. Методы снижения коммерческого риска. Страхование коммерческих операций.

Тема 4. Коммерческая информация и ее защита

Классификация источников получения коммерческой информации. Методы получения информации. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.

Тема 5. Франчайзинг в коммерческой деятельности

Сущность франчайзинга. Виды франчайзинга. Экономические основы франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга в России.

Тема 6. Лизинг как форма коммерческих отношений

Понятие и сущность лизинга. Виды лизинга. Порядок заключения и исполнения договора лизинга. Экономическая эффективность лизинга.

Тема 7. Планирование ассортимента продукции

Экономическая категория «товарный ассортимент». Формирование ассортиментной матрицы. Методы изучения спроса для формирования ассортимента. Методы оптимизации ассортиментного портфеля.

Тема 8. Планирование сбыта продукции

Содержание и функции коммерческой деятельности по сбыту. Сбытовая политика предприятия. Организация системы сбыта. Методы и формы продажи товаров.

Тема 9. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.

Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Формы и типы предприятий розничной торговли. Розничные торговые сети (Retail). Принципы и методы размещения магазинов розничной торговой сети.

4.4. Практическая подготовка

Практическая подготовка реализуется путем проведения практических занятий,

предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Объем занятий в форме практической подготовки составляет 24 часов.

5. Учебно-методическое, информационное и материально-техническое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1. Вавулина, А. С. Коммерческая деятельность предприятий и организаций и сметное дело в строительстве : учебное пособие для вузов / А. С. Вавулина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 617 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15810-6. — URL : <https://urait.ru/bcode/509805>

2. Виниченко, В. А. Коммерческая деятельность предприятий и организаций: учебное пособие для вузов / В. А. Виниченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 244 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09526-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/531808>

3. Лузина, Т. В. Коммерческая деятельность предприятий и организаций во внешней торговле : учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07444-4. — URL : <https://urait.ru/bcode/516630>

4. Ямпольская, Д. О. Коммерческая деятельность предприятий и организаций : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11197-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/515453>.

5.2 Дополнительная литература

1. Коммерческая деятельность предприятий и организаций и сметное дело в строительстве : учебное пособие для академического бакалавриата / Х. М. Гумба [и др.] ; под общей редакцией Х. М. Гумба. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03627-5. — URL : <https://urait.ru/bcode/431162>.

2. Кукота, А. В. Коммерческая деятельность предприятий и организаций в строительстве : учебное пособие для вузов / А. В. Кукота, Н. П. Одинцова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 201 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04708-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/514639>

3. Липсиц, И. В. Коммерческая деятельность предприятий и организаций : учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва :

Издательство Юрайт, 2023. — 334 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15429-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/510557>

5.3 Нормативные правовые акты

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в действ. ред.). Доступ из правовой системы «КонсультантПлюс».

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=llccvfasoe103783874(дата обращения: 15.08.2023).

5.4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. СПС «КонсультантПлюс: Некоммерческая интернет-версия». - URL: <http://www.consultant.ru/online/> (дата обращения: 16.02.2023). — Режим доступа: свободный.

5.5 Материально-техническое и программное обеспечение (лицензионное и свободно распространяемое)

Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения.
Б1.В.16 Коммерческая деятельность предприятий и организаций	Кабинет экономики	Учебные места, оборудованные блочной мебелью, компьютерами с выходом в сеть интернет, рабочее место преподавателя в составе стол, стул, тумба, компьютер преподавателя с выходом в сеть интернет, экран, мультимедийный проектор, телевизор, тематические стенды, презентационный материал	Microsoft Windows XP Professional Microsoft Office 2010 Kaspersky Endpoint для бизнеса КонсультантПлюс AdobeReader Cisco WebEx Информационно-коммуникационная платформа «Сферум»
	Аудитория для самостоятельной работы	Учебные места, оборудованные блочной мебелью, компьютерами с выходом в сеть интернет, многофункциональное устройство	

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

6.1 Занятия лекционного и семинарского (практического) типов

Методические указания для занятий лекционного типа. В ходе лекционных занятий обучающемуся необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из основной и дополнительной литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой дисциплины.

Методические указания для занятий семинарского (практического) типа. Практические занятия позволяют развивать у обучающегося творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, вести дискуссию, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления.

Подготовка к практическому занятию включает два этапа. На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор основной и дополнительной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку к занятию, которая начинается с изучения основной и дополнительной литературы. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. Далее следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на практическое занятие или по теме, вынесенной на дискуссию (круглый стол), продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой темы с реальной жизнью. Готовясь к докладу или выступлению в рамках интерактивной формы (дискуссия, круглый стол), при необходимости следует обратиться за помощью к преподавателю.

6.2. Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов предусмотрена учебным планом по дисциплине в объеме 72 часов. Самостоятельная работа реализуется в рамках программы освоения дисциплины в следующих формах:

- работа с конспектом занятия (обработка текста);
- проработка тематики самостоятельной работы;
- написание контрольной работы;
- поиск информации в сети «Интернет» и литературе;
- выполнение индивидуальных заданий;
- подготовка к сдаче зачета с оценкой.

Самостоятельная работа проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;

- углубления и расширения теоретических знаний студентов;
- формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию, учебную и специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации;
- развитию исследовательских умений студентов.

Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов: библиотека с читальным залом, компьютерные классы с возможностью работы в Интернет, аудитории для самостоятельной работы.

Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Контроль самостоятельной работы студентов предусматривает:

- соотнесение содержания контроля с целями обучения;
- объективность контроля;
- валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить);
- дифференциацию контрольно-измерительных материалов.

Формы контроля самостоятельной работы:

- просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем;
- организация самопроверки, взаимопроверки выполненного задания в группе;
- обсуждение результатов выполненной работы на занятии;
- проведение письменного опроса;
- проведение устного опроса; организация и проведение индивидуального собеседования;
- организация и проведение собеседования с группой.

7. Методические рекомендации по обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Обучение по дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ) осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Содержание образования и условия организации обучения, обучающихся с ОВЗ определяются адаптированной образовательной программой, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

Освоение дисциплины обучающимися с ОВЗ может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Предполагаются специальные условия для получения образования обучающимися с ОВЗ.

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ОВЗ, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии).

В курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий как оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).
- при необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

**Фонд оценочных средств
для текущего контроля и промежуточной аттестации
при изучении дисциплины
Б1.В.16 Коммерческая деятельность
предприятий и организаций**

1. Паспорт фонда оценочных средств

Код и наименование компетенции	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства
ОПК - 4. Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ИОПК-4.1. Знает методы выявления и оценки новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организаций. ИОПК-4.2. Умеет выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности организаций. ИОПК-4.3. Владеет навыками и методами выявления и оценки новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития новых направлений деятельности организаций.	Промежуточная аттестация: зачет с оценкой Текущий контроль: Решение задач, тестирование
ПК-5 Способен применять информационные технологии для управления бизнес-процессами	ИПК-5.1. Способен использовать специализированные системы управления процессами (BPM-системы, ERP-системы). ИПК-5.2. Способен разрабатывать модели процессов в цифровом формате и автоматизировать отдельные этапы. ИПК-5.3. Способен анализировать данные процессов с использованием аналитических инструментов. ИПК-5.4. Способен обеспечивать цифровую трансформацию процессов для повышения их эффективности.	

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП
прямо связаны с местом дисциплин в образовательной программе. Каждый
этап формирования компетенций, характеризуется определенными
знаниями, умениями и навыками и (или) опытом профессиональной

деятельности, которые оцениваются в процессе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по дисциплине (практике) и в процессе итоговой аттестации. Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» является промежуточным этапом формирования компетенций ОПК-4, ПК-5 в процессе освоения ОПОП.

Для оценки уровня сформированности компетенций в процессе изучения дисциплины предусмотрено проведение текущего контроля успеваемости по темам (разделам) дисциплины и промежуточной аттестации по дисциплине – зачет с оценкой.

2. Оценочные средства

2.1 Текущий контроль

Примерные задачи для контрольных работ

1. Определите среднюю цену, если служба маркетинга в течение месяца зарегистрировала цены яблок на рынке и зафиксировала следующие результаты:

Дата	1.07	4.07	5.07	8.07	15.07	17.07	20.07	24.07	25.07	27.07	30.07
Цена, руб.	56	57	56	58	56	55	55	56	54	57	55

2. Сельскохозяйственное предприятия «Колос» реализует овощи с мая по ноябрь. Информация о ценах и объемах реализации представлена ниже. Определите среднюю цену, по которой реализуются овощи:

Показатель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь
Объем продаж, т.	1,5	2,2	3,7	3,6	3,9	4,1	4,4
Цена реализации за 1 тонну, руб.	4010	3950	3810	3800	3950	4010	4100

3. Определить уровень цен 1 тонны молочной продукции на различных этапах их формирования.

Таблица 1. – Исходные данные для выполнения задания

№	Наименование статей затрат	Масло «Крест ь- янско е»	Моло ко 2.5 % жирн о- сти	Кеф ир 2.5 % жирн о- сти	Сме та на 15% жир но- ст и	Твор ог 5% жирн о- сти
1	Сырье и основные материалы, руб.	83213	8143	8150	19304	22573
2	Вспомогательные материалы, руб.	2128	1313	1335	2735	2233
3	Транспортные расходы, руб.	3592	220	234	1425	1652
4	Топливо, электроэнергия, руб.	3473	1235	1265	2651	2944
5	Основная заработная плата, руб.	2560	1119	1129	1581	2069
6	Отчисления на социальное страхо- вание, руб. (30,2%)					
7	Содержание, эксплуатация обору- дования, руб.	11 45	26 0	283	12 70	2245
8	Общепроизводственные расходы, руб.	70 4	15 0	163	73 3	1348
9	Дополнительное удорожание (налоги, проценты за кредит), руб.	18 58	21 2	212	89 2	1594
1 0	Производственная себестоимость,					

	руб.					
1	Коммерческие расходы, руб.	25	19	200	97	1048
1		93	6		4	
1	Полная производственная					
2	себе- стоимость, руб.					
1	Уровень рентабельности, %	-	4,8	8,7	1,0	11,4
3		5,7			3	
1	Прибыль (убыток), руб.					
4						
1	Оптовая цена изготовителя, руб.					
5	(ОЦИ)					
1	НДС, руб.					
6						
1	Оптово-отпускная цена,					
7	руб.					
	(ООЦ)					
1	Снабженческо-сбытовая	15	12	11	18	12
8	надбавка,					
	%					
1	Снабженческо-сбытовая					
9	надбавка,					
	руб.					
2	Оптовая цена закупки, руб.					
0						
2	Торговая надбавка, %	15	15	15	14	16
1						
2	Торговая надбавка, руб.					
2						
2	Розничная цена 1 тонны, руб.					
3						
2	Вес нетто 1 упаковки, кг.	0,2	1	1	0,4	0,25
4						
2	Средняя цена одной					
5	упаковки,					

	руб.					
--	------	--	--	--	--	--

4. Определить 1 м. шерстяной ткани. При этом исчислить следующие виды цен:

1. цену 1 кг. мытой шерсти
2. цену 1 кг. шерстяной пряжи
3. цену 1 м. суровых шерстяных тканей
4. цену 1 м. готовых

шерстяных тканей без НДС

Исходные данные:

1. средняя цена 1 кг. невыттой шерсти для предприятий первичной обработки шерсти -10 руб.
2. расходы по первичной обработке 1,6 руб. на 1 кг. невыттой шерсти
3. рентабельность предприятия первичной обработки шерсти определена в размере 12% полной себестоимости 1 кг мытой шерсти
4. расходы по прядению – 0,9 руб. на 1 кг. мытой шерсти
5. рентабельность прядильного производства 7% полной себестоимости 1 кг. пряжи
6. затраты по ткачеству – 1,1 руб. на 1 кг. пряжи
7. рентабельность ткацкого производства – 8 % полной себестоимости 1 м. суровых шерстяных тканей
8. расходы по отделке тканей 1,7 руб. на 1 м. суровых шерстяных тканей
9. рентабельность отделочного производства – 7% полной себестоимости 1 м. готовых шерстяных тканей
10. торговая надбавка - 12%
11. НДС – 18%

Размеры выхода готовой продукции из сырья:

- выход чистой шерсти из 1 кг. невыттой шерсти – 47%
- выход пряжи из мытой шерсти – 85%
- расход пряжи на 1 м. суровых тканей – 300 гр.
- усадка суровых тканей при отделке – 15%

5. Рассчитать максимальную цену, по которой приобретет товар предприятие розничной торговли, если по условиям реализации его розничная цена (с НДС) не может быть выше 490 руб., уровень торговой надбавки по данной

группе товаров составляет 18 %. Определите, приемлема ли рассчитанная цена для предприятия-изготовителя, если себестоимость производства изделия – 280,4 руб., рентабельность продукции – 13 %, ставка НДС – 18 %. Оцените возможность наличия оптового звена между производителем и розничной торговлей, определив размер и уровень оптовой надбавки.

Шкала и критерии оценивания контрольных работ

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает тему контрольной работы, не допустив ошибок. Ответ носит развернутый и исчерпывающий характер.
«хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает тему контрольной работы, однако ответ не носит развернутого и исчерпывающего характера.
«удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает тему контрольной работы и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.
«не удовлетворительно»	Обучающийся не владеет выбранной темой контрольной работы. Тема контрольной работы не раскрыта

Типовое тестовое задание

- Эффект дохода возникает в связи с тем, что:
 - снижение цены товара увеличивает (при прочих равных условиях) реальный доход потребителя;
 - повышение цены товара увеличивает номинальный доход потребителя;
 - снижение цены товара (при прочих равных условиях) уменьшает реальный доход потребителя.
- Цена директивная – это:
 - цена, при которой объем спроса на товар равен объему его предложения;
 - максимальное количество денег, которое покупатель готов заплатить за товар;
 - значение цены, устанавливаемое государством в качестве ее верхнего или нижнего предела;
 - цена, складывающаяся на рынке в ходе

взаимодействия продавцов и покупателей.

3. Учетно-контрольная функция

цены предполагает ... а)

осуществление связи

производства и потребления;

б) возможность ее использования для измерения результатов и стоимостного учета различных эко- номических процессов;

в) стимулирующее воздействие на продавца и покупателя товаров; г) регулирование доходов отраслей, организаций, населения.

4. В какой рыночной структуре ограничено использование метода определения цены на основе цен конкурентов?

а) на рынке

совершенной

конкуренции; б) на

олигополистическо

м рынке;

в) на рынке

монополистической

конкуренции; г) на рынке

монополии.

5. Производитель обычно поднимает свои цены, если:

а) имеет незанятые

производственные

мощности; б) не может

выполнить все заказы;

в) стремится

увеличить объем

заказов; г)

считает спрос

эластичным.

6. Если зависимость цены изделия от одного из технико-экономических параметров имеет вид: $C = 390,65 + 204,68X$, чему будет равна цена изделия, для которого $X_t = 360$ м³/ч?

- а) 74075,45 руб.;
- б) 955,33 руб.;
- в) 99347,12 руб.;
- г) 7797,67 руб.

7. Агрегатный метод ценообразования заключается в:

- а) определении зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров изделия;
- б) суммировании стоимости баллов, присвоенных каждому изделию параметрического ряда; в) определении зависимости изменения цены от изменения одного основного параметра;
- г) суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

8. К методам определения цен с ориентацией на конкуренцию относятся: а) определение цен на основе точки безубыточности;

- б) определение цены на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен; в) определение престижных цен;
- г) определение цен с ориентацией на ощущаемую потребителем ценностную значимость товара.

9. Что из нижеперечисленного не является характеристикой деформированного рынка: а) несбалансированность спроса и предложения;

- б) чрезмерное развитие теневой экономики;
- в) наличие в экономике разнообразных форм собственности; г) отсутствие у потребителя права выбора товара.

% верных решений (ответов)	Шкала оценивания
85-100%	«отлично»
70-84%	«хорошо»
51-69%	«удовлетворительно»
50% и менее	«не удовлетворительно»

2.2 Промежуточная аттестация

Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой

1. Предмет и метод изучения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий и организаций»
2. Понятие, значение и сущность коммерческой деятельности.
3. Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика
4. Информационные технологии и их влияние на коммерческую деятельность.
5. Методы автоматизации коммуникативных процессов при осуществлении коммерческой деятельности
6. Особенности использования технических средств и информационных технологий для осуществления коммуникативных процессов в коммерческой деятельности
7. Современные информационные технологии, используемые коммерческой организацией
8. Применение CRM-систем в оптовой торговле
9. Внедрение CRM-систем в розничной торговле
10. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно- правовых форм.
11. Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия.
12. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.
13. Ответственность сторон за нарушения договора.
14. Порядок заключения договора поставки.
15. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
16. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
17. Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров.
18. Методы стимулирования продажи товаров.

19. Структура торгового предприятия
20. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.
21. Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение.
22. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий.
23. Организация государственного контроля над торговлей.
24. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия.
25. Оценка обеспеченности организации ресурсным потенциалом и эффективности его использования.

Шкала и критерии оценивания зачета с оценкой

Шкала оценивания	Критерии оценивания
<i>«отлично»</i>	оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
<i>«хорошо»</i>	оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос или выполнении заданий, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
<i>«удовлетворительно»</i>	оценка соответствует пороговому уровню и выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей,

	допускает неточности, демонстрирует недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
<i>«не удовлетворительно»</i>	оценка выставляется обучающемуся, который не достигает порогового уровня, демонстрирует непонимание проблемы, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.