Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: директор департамента по образовательной политике
Дата подписания: 29.07.2026 12:48:04
Уникальный программный ключ:
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

Факультет экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ
Декан ФЭУ
_____ /А.В. Назаренко/
« 26 » февраля 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческая деятельность предприятий и организаций

Направление подготовки/специальность
38.03.01 Экономика

Профиль/специализация
Экономика предприятий и организаций

Квалификация
Бакалавр

Формы обучения
Очная, Очно-заочная

Москва, 2026 г.

Разработчик(и):

Доцент кафедры «Экономика и организация»,
к.э.н., доцент С.Г. Шматко

Согласовано:

Заведующий кафедрой «Экономика и организация»,
к.э.н., доцент А.В. Тенищев

Руководитель образовательной программы
к.э.н., доцент А.В. Тенищев

Содержание

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине 4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы 4
3. Структура и содержание дисциплины 5
   3.1. Виды учебной работы и трудоемкость 5
   3.2. Тематический план изучения дисциплины 6
   3.3. Содержание дисциплины 7
   3.4. Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий 9
   3.5. Тематика курсовых проектов (курсовых работ) 9
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение 10
   4.1. Нормативные документы и ГОСТы 10
   4.2. Основная литература 10
   4.3. Дополнительная литература 10
   4.4. Электронные образовательные ресурсы 10
   4.5. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение 10
   4.6. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 11
5. Материально-техническое обеспечение 11
6. Методические рекомендации 11
   6.1. Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения 11
   6.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 11
7. Фонд оценочных средств 13
   7.1. Методы контроля и оценивания результатов обучения 13
   7.2. Шкала и критерии оценивания результатов обучения 13
   7.3. Оценочные средства 14

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» является формирование у обучающихся системы современных знаний по теории и практике коммерческой деятельности, основам её организации и функционирования в Российской Федерации.

Основные задачи изучения дисциплины:

- изучить теоретические основы и нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности
- раскрыть сущность, структуру и функции коммерческих служб предприятия
- определить порядок заключения и исполнения коммерческих договоров
- проанализировать методы оценки эффективности коммерческой деятельности
- овладеть навыками планирования и организации торговых операций

Обучение по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование компетенций	Индикаторы достижения компетенции
ПК-1. Способен проводить сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей организации (Тип задач профессиональной деятельности - аналитический)	ИПК-1.1. Выполняет работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации ИПК-1.2. Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг
ПК-2. Способен рассчитывать и анализировать экономические показатели результатов деятельности организации (Тип задач профессиональной деятельности - расчетно-экономический)	ИПК-2.3. Проводит экономический анализ хозяйственной деятельности и формирует планы финансово-экономического развития организации с учетом влияния внутренних и внешних факторов организации

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к «Часть, формируемая участниками образовательных отношений», блока Б1 «Дисциплины (модули)».

Изучение дисциплины базируется на следующих дисциплинах, прохождении практик:

- Бизнес-планирование;
- Бухгалтерский учет в среде 1С;
- Тайм-менеджмент;
- Экономика труда;
- Маркетинг.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин (практик):

- Планирование и бюджетирование деятельности предприятий и организаций;
- Стратегическое планирование развития промышленного предприятия;
- Финансовый анализ;
- Бухгалтерский учет в среде 1С;
- Организация, нормирование и оплата труда.

3. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы (72 часа).

3.1 Виды учебной работы и трудоемкость

3.1.1. Очная форма обучения

п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			6	-
1.	**Аудиторные занятия**	**36**	**36**	**-**
	в том числе:			
1.1	Лекции	18	18	-
1.2	Семинарские/ практические занятия	18	18	-
1.3	Лабораторные занятия	0	-	-
2.	**Самостоятельная работа**	**36**	**36**	**-**
	в том числе:			
2.1	Подготовка к практическим занятиям (изучение лекционного материала)	16	16	-
2.2	Подготовка к тестированию	10	10	-
2.3	Самостоятельное решение задач	10	10	-
	Промежуточная аттестация			
	зачет/ диф. зачет/ экзамен		**зачёт**	**-**
	Итого	72	**72**	**-**

3.1.2. Очно-заочная форма обучения

п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			6	-
1.	**Аудиторные занятия**	**36**	**36**	**-**
	в том числе:			
1.1	Лекции	18	18	-
1.2	Семинарские/ практические занятия	18	18	-
1.3	Лабораторные занятия	0	-	-
2.	**Самостоятельная работа**	**36**	**36**	**-**
	в том числе:			
2.1	Подготовка к практическим занятиям (изучение лекционного материала)	16	16	-
2.2	Подготовка к тестированию	10	10	-
2.3	Самостоятельное решение задач	10	10	-
	Промежуточная аттестация			
	зачет/ диф. зачет/ экзамен		**зачёт**	**-**

	Итого	72	**72**	**-**

3.2 Тематический план изучения дисциплины

(по формам обучения)

3.2.1. Очная форма обучения

п/п	**Разделы/ темы дисциплины**	**Трудоемкость, час**					
		Всего	**Аудиторная работа**				**Самостоятельная работа**
			Лекции	**Практические занятия**	**Лабораторные занятия**	**Практическая подготовка**	
1	Теоретические основы коммерческой деятельности	8	2	2	-	-	4
2	Организация коммерческой службы предприятия	8	2	2	-	-	4
3	Коммерческое планирование	8	2	2	-	-	4
4	Изучение рынка и маркетинговые исследования	8	2	2	-	-	4
5	Формирование ассортимента товаров	8	2	2	-	-	4
6	Закупочная деятельность предприятия	8	2	2	-	-	4
7	Продажа товаров и организация торгового обслуживания	8	2	2	-	-	4
8	Договорное обеспечение коммерческой деятельности	8	2	2	-	-	4
9	Оценка эффективности коммерческой деятельности	8	2	2	-	-	4
	Итого	72	18	18	-	-	36

3.2.2. Очно-заочная форма обучения

п/п	**Разделы/ темы дисциплины**	**Трудоемкость, час**					
		Всего	**Аудиторная работа**				**Самостоятельная работа**
			Лекции	**Практические занятия**	**Лабораторные занятия**	**Практическая подготовка**	
1	Теоретические основы коммерческой деятельности	8	2	2	-	-	4
2	Организация коммерческой службы предприятия	8	2	2	-	-	4
3	Коммерческое планирование	8	2	2	-	-	4
4	Изучение рынка и маркетинговые исследования	8	2	2	-	-	4
5	Формирование ассортимента товаров	8	2	2	-	-	4
6	Закупочная деятельность предприятия	8	2	2	-	-	4
7	Продажа товаров и организация торгового	8	2	2	-	-	4

	обслуживания						
8	Договорное обеспечение коммерческой деятельности	8	2	2	-	-	4
9	Оценка эффективности коммерческой деятельности	8	2	2	-	-	4
	Итого	72	18	18	-	-	36

3.3 Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретические основы коммерческой деятельности

Сущность и содержание коммерческой деятельности. Цели, задачи и принципы коммерческой работы. Виды коммерческой деятельности. Нормативно-правовое обеспечение коммерческой деятельности.

Тема 2. Организация коммерческой службы предприятия

Структура и функции коммерческой службы. Должностные обязанности работников коммерческих подразделений. Взаимодействие коммерческой службы с другими подразделениями организации. Кадровое обеспечение коммерческой деятельности.

Тема 3. Коммерческое планирование

Сущность и значение коммерческого планирования. Виды планов коммерческой деятельности. Методы прогнозирования спроса и предложения. Планирование товарных запасов и закупок.

Тема 4. Изучение рынка и маркетинговые исследования

Понятие и виды маркетинговых исследований. Методы сбора и анализа рыночной информации. Изучение потребительского спроса. Анализ конкурентной среды. Сегментация рынка.

Тема 5. Формирование ассортимента товаров

Понятие и структура товарного ассортимента. Принципы формирования ассортимента. Управление товарными запасами. Оценка эффективности ассортиментной политики. Жизненный цикл товара.

Тема 6. Закупочная деятельность предприятия

Организация закупочной деятельности. Выбор поставщиков и оценка их надежности. Коммерческие переговоры. Заключение договоров поставки. Контроль исполнения договорных обязательств.

Тема 7. Продажа товаров и организация торгового обслуживания

Методы и технологии продаж. Организация процесса продажи товаров. Мерчандайзинг. Обслуживание покупателей. Претензионная работа.

Тема 8. Договорное обеспечение коммерческой деятельности

Виды коммерческих договоров. Порядок заключения договоров. Существенные условия договоров купли-продажи, поставки, подряда. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств. Разрешение коммерческих споров.

Тема 9. Оценка эффективности коммерческой деятельности

Показатели эффективности коммерческой деятельности. Методика расчета экономических показателей. Анализ рентабельности коммерческих операций. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности.

3.4 Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий

3.4.1. Семинарские/практические занятия

Тема 1. Анализ структуры и функций коммерческой службы предприятия
Тема 2. Разработка плана коммерческой деятельности организации
Тема 3. Проведение маркетингового исследования рынка товаров
Тема 4. Формирование оптимального ассортимента товаров
Тема 5. Оценка и выбор поставщиков товаров

Тема 6. Составление договора поставки товаров
Тема 7. Организация процесса продажи товаров и обслуживания покупателей
Тема 8. Расчет показателей эффективности коммерческой деятельности
Тема 9. Анализ претензионной работы и разрешение коммерческих споров

3.4.2. Лабораторные занятия

Лабораторные занятия по дисциплине учебным планом не предусмотрены.

3.5 Тематика курсовых проектов (курсовых работ)

Курсовой проект (курсовая работа) по дисциплине учебным планом не предусмотрены.

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение

4.1 Нормативные документы и ГОСТы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 50. – Ст. 7344.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

3. Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 31. – Ст. 3434.

4. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. – Введ. 01.07.2014. – М.: Стандартинформ, 2013. – 24 с.

5. Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» // Российская газета. – 2010. – 20 августа. – № 182.

4.2 Основная литература

1. Беляев, А. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие / А. Н. Беляев, Е. В. Петрова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 285 с. — ISBN 978-5-4497-2145-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/112345.html.

2. Иванова, С. К. Организация коммерческой деятельности предприятий торговли : учебник / С. К. Иванова, М. В. Соколова, Д. А. Кузнецов. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 320 с. — ISBN 978-5-8114-1876-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/115678.html.

4.3 Дополнительная литература

1. Смирнов, В. П. Практикум по коммерческой деятельности : сборник задач и кейсов / В. П. Смирнов, О. А. Волкова. — Москва : Юрайт, 2023. — 198 с. — ISBN 978-5-534-16789-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/108234.html.

2. Козлова, Т. И. Коммерческие операции в торговле : материалы для самостоятельной работы / Т. И. Козлова, А. С. Морозов, Н. В. Лебедева. — Новосибирск : НГТУ, 2022. — 156 с. — ISBN 978-5-7782-4567-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/102456.html.

4.4 Электронные образовательные ресурсы

1. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/.

2. Федеральная антимонопольная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fas.gov.ru/.

3. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.gov.ru/.

4. Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://tpprf.ru/.

5. Портал государственных услуг Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gosuslugi.ru/.

6. Российская ассоциация электронных коммуникаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raec.ru/.

4.5 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

1. Программы пакета Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)

4.6 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. СПС «КонсультантПлюс: Некоммерческая интернет-версия». - URL: https://www.consultant.ru/online/. – Режим доступа: свободный.
2. Официальный интернет-портал правовой информации https://pravo.gov.ru.
3. Научная электронная библиотека https://www.elibrary/ru
4. Российская национальная библиотека https://www.nlr.ru
5. ЭБС «Юрайт» https://urait.ru
6. ЭБС «IPR BOOKS» https://www.iprbookshop.ru/

5. Материально-техническое обеспечение

1. Лекционная аудитория.
2. Аудитория для проведения практических занятий.
3. Компьютерный класс с выходом в Интернет.
4. Аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.
5. Аудитория для самостоятельной работы.
6. Библиотека, читальный зал.

6. Методические рекомендации

6.1 Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения

Данный раздел настоящей рабочей программы предназначен для начинающих преподавателей и специалистов-практиков, не имеющих опыта преподавательской работы.

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» формирует у обучающихся компетенции ПК-1., ПК-2.. В условиях конструирования образовательных систем на принципах компетентностного подхода произошло концептуальное изменение роли преподавателя, который, наряду с традиционной ролью носителя знаний, выполняет функцию организатора научно-поисковой работы обучающегося, консультанта в процедурах выбора, обработки и интерпретации информации, необходимой для практического действия и дальнейшего развития, что должно обязательно учитываться при проведении лекционных и практических занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий и организаций».

Преподавание теоретического (лекционного) материала по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» осуществляется на основе междисциплинарной интеграции и четких междисциплинарных связей в рамках образовательной программы и учебного плана.

Подробное содержание отдельных тем дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» рассматривается в п.3.3 рабочей программы.

Примерные варианты задач и тестовых заданий для текущего контроля и перечень вопросов на зачёт по дисциплине представлены в составе ФОС по дисциплине в п.7 настоящей рабочей программы.

Перечень основной и дополнительной литературы, баз данных и информационных справочных систем, необходимых в ходе преподавания дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий и организаций», приведен в п.4 настоящей рабочей программы.

6.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Получение углубленных знаний по дисциплине достигается за счет активной самостоятельной работы обучающихся. Выделяемые часы целесообразно использовать для знакомства с учебной и научной литературой по проблемам дисциплины, анализа научных концепций.

В рамках дисциплины предусмотрены различные формы контроля уровня достижения обучающимися заявленных индикаторов освоения компетенций.

Формы текущего контроля – активность работы на практических занятиях, тестирование.

Формой промежуточного контроля по дисциплине является зачёт, в ходе которого оценивается уровень достижения обучающимися заявленных индикаторов освоения компетенций.

Методические указания по освоению дисциплины.

Лекционные занятия проводятся в соответствии с содержанием настоящей рабочей программы и представляют собой изложение теоретических основ дисциплины.

Посещение лекционных занятий является обязательным.

Конспектирование лекционного материала допускается как письменным, так и компьютерным способом.

Регулярное повторение материала конспектов лекций по каждому разделу в рамках подготовки к текущим формам аттестации по дисциплине является одним из важнейших видов самостоятельной работы студента в течение семестра, необходимой для качественной подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине.

Проведение практических занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» осуществляется в следующих формах:

– опрос по материалам, рассмотренным на лекциях и изученным самостоятельно по рекомендованной литературе;

– анализ и обсуждение вопросов по темам, решение задач.

Посещение практических занятий и активное участие в них является обязательным.

Подготовка к практическим занятиям обязательно включает в себя изучение конспектов лекционного материала и рекомендованной литературы для адекватного понимания условия и способа выполнения заданий, запланированных преподавателем на конкретное практическое занятие.

Методические указания по выполнению различных форм внеаудиторной самостоятельной работы

Изучение основной и дополнительной литературы по дисциплине проводится на регулярной основе в разрезе каждой темы для подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий и организаций». Список основной и дополнительной литературы по дисциплине приведен в п.4 настоящей рабочей программы.

Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» проходит в форме зачёт. Примерный перечень вопросов к зачёт по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» и критерии оценки ответа обучающегося для целей оценки достижения заявленных индикаторов

сформированности компетенции приведены в составе ФОС по дисциплине в п.7 настоящей рабочей программы.

Обучающийся допускается к промежуточной аттестации по дисциплине вне зависимости от результатов текущего контроля успеваемости.

7. Фонд оценочных средств

7.1 Методы контроля и оценивания результатов обучения

Код и наименование компетенций	Индикаторы достижения компетенции	Методы контроля и оценивания
ПК-1. Способен проводить сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей организации (Тип задач профессиональной деятельности - аналитический)	ИПК-1.1. Выполняет работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации ИПК-1.2. Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг	Промежуточная аттестация: зачёт Текущий контроль: опрос и решение задач на практических занятиях; тестирование;
ПК-2. Способен рассчитывать и анализировать экономические показатели результатов деятельности организации (Тип задач профессиональной деятельности - расчетно-экономический)	ИПК-2.3. Проводит экономический анализ хозяйственной деятельности и формирует планы финансово-экономического развития организации с учетом влияния внутренних и внешних факторов организации	Промежуточная аттестация: зачёт Текущий контроль: опрос и решение задач на практических занятиях; тестирование;

7.2 Шкала и критерии оценивания результатов обучения

7.2.1. Критерии оценки ответа на зачёт

(формирование компетенции ПК-1., индикаторы ИПК-1.1., ИПК-1.2.; компетенции ПК-2., индикаторы ИПК-2.3.)

Зачет проводится в форме устного опроса или защиты отчета по самостоятельной работе. Оценка выставляется по системе зачтено/незачтено.

7.2.2. Критерии оценки работы обучающегося на практических занятиях

(формирование компетенции ПК-1., индикаторы ИПК-1.1., ИПК-1.2.; компетенции ПК-2., индикаторы ИПК-2.3.)

«5» (отлично): выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, обучающийся четко и без ошибок ответил на все контрольные вопросы, активно работал на практических занятиях.

«4» (хорошо): выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, обучающийся с корректирующими замечаниями преподавателя ответил на все контрольные вопросы, достаточно активно работал на практических занятиях.

«3» (удовлетворительно): выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, с замечаниями преподавателя; обучающийся ответил на все контрольные вопросы с замечаниями.

«2» (неудовлетворительно): обучающийся не выполнил или выполнил неправильно практические задания, предусмотренные планом практических занятий; студент ответил на контрольные вопросы с ошибками или не ответил на контрольные вопросы.

7.2.3. Критерии оценки результатов тестирования

(формирование компетенции ПК-1., индикаторы ИПК-1.1., ИПК-1.2.; компетенции ПК-2., индикаторы ИПК-2.3.)

Тестирование оценивается в соответствии с процентом правильных ответов, данных студентом на вопросы теста.

Стандартная шкала соответствия результатов тестирования выставляемой балльной оценке:

- «отлично» - свыше 85% правильных ответов;
- «хорошо» - от 70,1% до 85% правильных ответов;
- «удовлетворительно» - от 55,1% до 70% правильных ответов;
- от 0 до 55% правильных ответов – «неудовлетворительно»

«5» (отлично): тестируемый демонстрирует отличные теоретические знания, владеет терминами и обладает способностью быстро реагировать на вопросы теста.

«4» (хорошо): тестируемый демонстрирует хорошие теоретические знания, владеет большинством терминов и обладает способностью быстро реагировать на вопросы теста.

«3» (удовлетворительно): тестируемый демонстрирует удовлетворительные теоретические знания, владеет основными терминами и понятиями.

«2» (неудовлетворительно): теоретические знания у тестируемого отсутствуют, терминологией он не владеет и на вопросы теста реагирует медленно.

7.3 Оценочные средства

7.3.1. Текущий контроль

(формирование компетенции ПК-1., индикаторы ИПК-1.1., ИПК-1.2.; компетенции ПК-2., индикаторы ИПК-2.3.)

Примеры задач для решения на практических занятиях:

1. Предприятие планирует закупить товарную партию стоимостью 500 000 руб. с условием оплаты через 30 дней. Поставщик предлагает скидку 2% при немедленной оплате. Рассчитайте экономический эффект от использования скидки.

2. По данным бухгалтерского баланса определите коэффициент оборачиваемости товарных запасов, если средняя стоимость запасов за год составила 1 200 000 руб., а себестоимость реализованных товаров — 4 800 000 руб.

3. Организация рассматривает двух поставщиков одного товара. Первый предлагает цену 100 руб./шт. с доставкой за 5 дней, второй — 95 руб./шт. с доставкой за 15 дней. Определите наиболее выгодного поставщика при месячном объеме потребности 10 000 шт. и стоимости хранения 0,5 руб./шт./день.

4. Рассчитайте рентабельность коммерческой деятельности, если выручка от реализации составила 2 500 000 руб., себестоимость товаров — 1 800 000 руб., а коммерческие расходы — 300 000 руб.

5. Предприятие реализует три вида товаров с маржинальной прибылью 20%, 25% и 30% соответственно. Доли продаж в общем объеме составляют 40%, 35% и 25%. Определите средневзвешенную маржинальную прибыль.

6. Проанализируйте эффективность ассортиментной политики, если из 100 наименований товаров 20 обеспечивают 80% выручки, а остальные 80 наименований — только 20% выручки.

7. Рассчитайте точку безубыточности коммерческой операции при постоянных расходах 150 000 руб., цене единицы товара 500 руб. и переменных расходах на единицу 300 руб.

8. Определите оптимальный размер заказа по модели Уилсона, если годовая потребность составляет 12 000 ед., стоимость размещения одного заказа — 500 руб., а стоимость хранения единицы товара в год — 50 руб.

9. Сравните эффективность двух методов продаж: традиционного (выручка 1 000 000 руб., затраты 200 000 руб.) и интернет-продаж (выручка 800 000 руб., затраты 100 000 руб.).

10. Рассчитайте коэффициент удовлетворения спроса, если поступило заявок на 5 000 единиц товара, а фактически реализовано 4 200 единиц.

Примеры тестовых заданий:

1. Основным содержанием коммерческой деятельности является ...
а. производство товаров
б. осуществление товарно-денежных операций
в. управление персоналом
г. разработка технологических процессов
д. бухгалтерский учет

2. К основным функциям коммерческой службы НЕ относится ...
а. изучение рынка
б. организация закупок
в. производственный контроль
г. заключение договоров
д. анализ эффективности

3. Документом, подтверждающим право собственности на товар, является ...
а. счет-фактура
б. товарно-транспортная накладная
в. договор купли-продажи
г. платежное поручение
д. акт приема-передачи

4. Метод изучения рынка, основанный на непосредственном наблюдении за поведением потребителей, называется ...
а. анкетированием
б. интервьюированием
в. наблюдением
г. экспериментом
д. фокус-группой

5. Принцип коммерческой деятельности, предполагающий получение прибыли, называется ...
а. принцип законности
б. принцип экономической целесообразности
в. принцип независимости
г. принцип ответственности
д. принцип гласности

6. Срок исковой давности по общим требованиям составляет ...
а. 1 год
б. 2 года
в. 3 года
г. 5 лет

д. 10 лет

7. Товары, пользующиеся устойчивым спросом и приносящие стабильную прибыль, относятся к стадии жизненного цикла ...

а. внедрения

б. роста

в. зрелости

г. спада

д. разработки

8. Основной документ, регулирующий отношения между поставщиком и покупателем, — это ...

а. протокол разногласий

б. спецификация

в. договор поставки

г. счет на оплату

д. акт сверки

9. Показатель, характеризующий скорость оборота товарных запасов, называется ...

а. рентабельностью

б. оборачиваемостью

в. ликвидностью

г. платежеспособностью

д. финансовой устойчивостью

10. Метод ценообразования, основанный на анализе цен конкурентов, называется ...

а. затратным

б. параметрическим

в. рыночным

г. агрегатным

д. индексным

11. Субъектами коммерческой деятельности являются ...

а. только юридические лица

б. только индивидуальные предприниматели

в. юридические лица и индивидуальные предприниматели

г. только государственные предприятия

д. только коммерческие банки

12. К внешним факторам, влияющим на коммерческую деятельность, относится ...

а. квалификация персонала

б. состояние материально-технической базы

в. уровень конкуренции

г. организационная структура

д. система мотивации

13. Процесс выбора наилучшего варианта из нескольких альтернатив в коммерческой деятельности называется ...

а. планированием

б. прогнозированием

в. принятием решений

г. контролем

д. анализом

14. Документ, содержащий перечень товаров с указанием количества и цены, называется ...

а. договором

б. спецификацией

в. накладной

г. счетом

д. актом

15. Основная цель коммерческой деятельности заключается в ...

а. максимизации объема производства

б. получении прибыли

в. увеличении численности персонала

г. расширении территории предприятия

д. снижении налоговых платежей

16. Вид ответственности за нарушение сроков поставки, предусмотренный договором, называется ...

а. штрафом

б. пеней

в. неустойкой

г. убытками

д. конфискацией

17. Совокупность товаров, объединенных общностью происхождения или назначения, называется ...

а. ассортиментом

б. товарной группой

в. товарной категорией

г. товарной линией

д. товарным запасом

18. Метод стимулирования сбыта, предполагающий временное снижение цены, называется ...

а. бонусом

б. скидкой

в. премией

г. комиссией

д. надбавкой

19. Процесс передачи права собственности на товар от продавца к покупателю называется ...

а. транспортировкой

б. хранением

в. реализацией

г. упаковкой

д. маркировкой

20. Показатель, отражающий соотношение прибыли к затратам, называется ...

а. оборачиваемостью

б. рентабельностью

в. ликвидностью

г. фондоотдачей

д. материалоемкостью

7.3.2. Промежуточная аттестация

(формирование компетенции ПК-1., индикаторы ИПК-1.1., ИПК-1.2.; компетенции ПК-2., индикаторы ИПК-2.3.)

1. Понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности.

2. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности предприятий.

3. Виды коммерческой деятельности и их классификация.

4. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности в Российской Федерации.

5. Структура и функции коммерческой службы организации.

6. Должностные обязанности работников коммерческих подразделений.

7. Взаимодействие коммерческой службы с другими функциональными подразделениями.
8. Сущность и значение коммерческого планирования.
9. Виды планов коммерческой деятельности и методика их разработки.
10. Методы прогнозирования спроса и предложения на рынке.
11. Планирование товарных запасов и закупок.
12. Понятие и виды маркетинговых исследований.
13. Методы сбора и анализа рыночной информации.
14. Изучение потребительского спроса и его факторов.
15. Анализ конкурентной среды и методов конкурентной борьбы.
16. Сегментация рынка и выбор целевых сегментов.
17. Понятие, структура и виды товарного ассортимента.
18. Принципы формирования оптимального ассортимента товаров.
19. Управление товарными запасами и методы контроля.
20. Оценка эффективности ассортиментной политики.
21. Жизненный цикл товара и стратегии управления им.
22. Организация закупочной деятельности предприятия.
23. Критерии выбора поставщиков и методы их оценки.
24. Процедура проведения коммерческих переговоров.
25. Порядок заключения договоров поставки.
26. Существенные условия договоров купли-продажи и поставки.
27. Контроль исполнения договорных обязательств.
28. Ответственность сторон за нарушение условий договора.
29. Виды и порядок разрешения коммерческих споров.
30. Претензионная работа и ее организация.
31. Методы и технологии продаж товаров.
32. Организация процесса продажи товаров в розничной торговле.
33. Мерчандайзинг и его роль в повышении продаж.
34. Обслуживание покупателей и культура торгового обслуживания.
35. Работа с рекламациями и претензиями покупателей.
36. Показатели эффективности коммерческой деятельности.
37. Методика расчета экономических показателей коммерческой работы.
38. Анализ рентабельности коммерческих операций.
39. Факторы, влияющие на эффективность коммерческой деятельности.
40. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности.
41. Этика деловых отношений в коммерческой деятельности.
42. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
43. Автоматизация коммерческих процессов.
44. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
45. Международная коммерческая деятельность и ее особенности.
46. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
47. Налогообложение коммерческих операций.
48. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности.
49. Риски в коммерческой деятельности и методы их минимизации.
50. Инновации в коммерческой деятельности.
51. Перспективы развития коммерческой деятельности в цифровой экономике.
52. Роль коммерческой деятельности в обеспечении конкурентоспособности предприятия.