Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: директор департамента по образовательной политике
Дата подписания: 03.09.2025 12:04:25
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/

«27» февраля 2025

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, 2025 г.

Разработчик(и):

Профессор кафедры «Экономика и организация»,

д.э.н., доцент  В.В. Куренная

Согласовано:

Заведующий кафедрой «Экономика и организация»,

к.э.н., доцент  А.В. Тенищев

Руководитель образовательной программы

д.э.н., профессор  В.В. Куренная

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 5
   3.3. Содержание дисциплины 7
   3.4. Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий 8
   3.5. Тематика курсовых проектов (курсовых работ) 9
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение 9
   4.1. Нормативные документы и ГОСТы 9
   4.2. Основная литература 9
   4.3. Дополнительная литература 9
   4.4. Электронные образовательные ресурсы .....
   4.5. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение 9
   4.6. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 10
5. Материально-техническое обеспечение 10
6. Методические рекомендации 10
   6.1. Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения 10
   6.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 10
7. Фонд оценочных средств 11
   7.1. Методы контроля и оценивания результатов обучения 11
   7.2. Шкала и критерии оценивания результатов обучения 12
   7.3. Оценочные средства 13

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине

Целью дисциплины «Коммерческая деятельность организации» является изучение рациональной организации коммерческих процессов в торговле для наиболее эффективного их выполнения, быстрейшего 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.

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 проф.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 части, формируемой участниками образовательных отношений, шифр Б.1.2.23.

Изучение дисциплины базируется на следующих дисциплинах:

- Финансы предприятий и организаций;
- Экономика предприятий и организаций;
- Маркетинговые исследования.

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

- Планирование и бюджетирование деятельности предприятий и организаций;
- Ценообразование
- Преддипломная практика.

3. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы (108 часа).

3.1 Виды учебной работы и трудоемкость

3.1.1. Очная форма обучения

п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			8	-
1.	**Аудиторные занятия**	**54**	**54**	-
	в том числе:			
1.1	Лекции	18	18	-
1.2	Семинарские/ практические занятия	36	36	-
1.3	Лабораторные занятия	-	-	-
2.	**Самостоятельная работа**	**54**	**54**	-
	в том числе:			
2.1	Подготовка к практическим занятиям (изучение лекционного материала)	18	18	-
2.2	Подготовка к тестированию	18	18	-
2.3	Самостоятельное решение задач	18	18	-
	Промежуточная аттестация			
	зачет/ диф. зачет/ экзамен		диф. зачет	-
	Итого	**108**	**108**	-

3.1.2. Очно-заочная форма обучения

п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			8	-
1.	**Аудиторные занятия**	**36**	**36**	-
	в том числе:			
1.1	Лекции	18	18	-
1.2	Семинарские/ практические занятия	18	18	-
1.3	Лабораторные занятия	-	-	-
2.	**Самостоятельная работа**	**72**	**72**	-
	в том числе:			
2.1	Подготовка к практическим занятиям (изучение лекционного материала)	24	24	-
2.2	Подготовка к тестированию	24	24	-
2.3	Самостоятельное решение задач	24	24	-
	Промежуточная аттестация			
	зачет/ диф. зачет/ экзамен		**диф.зачет**	-
	Итого	**108**	**108**	-

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.	Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	12	2	4	-	-	6
2.	Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	12	2	4	-	-	6
3.	Коммерческий риск и его страхование	12	2	4	-	-	6
4.	Коммерческая информация и ее защита	12	2	4	-	-	6
5.	Франчайзинг в коммерческой деятельности.	12	2	4	-	-	6
6.	Лизинг как форма коммерческих отношений	12	2	4	-	-	6
7.	Планирование ассортимента продукции	12	2	4	-	-	6
8.	Планирование сбыта продукции	12	2	4	-	-	6
9.	Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле	12	2	4	-	-	6
	Итого	**108**	**18**	**36**	**-**	**-**	**54**

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.	Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	12	2	2	-	-	8
2.	Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	12	2	2	-	-	8
3.	Коммерческий риск и его страхование	12	2	2	-	-	8
4.	Коммерческая информация и ее защита	12	2	2	-	-	8
5.	Франчайзинг в коммерческой деятельности.	12	2	2	-	-	8

6.	Лизинг как форма коммерческих отношений	12	2	2	-	-	8
7.	Планирование ассортимента продукции	12	2	2	-	-	8
8.	Планирование сбыта продукции	12	2	2	-	-	8
9.	Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле	12	2	2	-	-	8
	Итого	**108**	**18**	**18**	**-**	**-**	**72**

3.3 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.

3.4 Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий

3.4.1. Семинарские/практические занятия

Тематика	Формы контроля
Тема 1 - Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	Решение задач, тестирование
Тема 2 - Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	Решение задач, тестирование
Тема 3 - Коммерческий риск и его страхование	Решение задач, тестирование
Тема 4 - Коммерческая информация и ее защита	Решение задач, тестирование
Тема 5 - Франчайзинг в коммерческой деятельности.	Решение задач, тестирование
Тема 6 - Лизинг как форма коммерческих отношений	Решение задач, тестирование
Тема 7 - Планирование ассортимента продукции	Решение задач, тестирование
Тема 8 - Планирование сбыта продукции	Решение задач, тестирование
Тема 9 - Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле	Решение задач, тестирование

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. 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).

4.2 Основная литература

1. 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

2. 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

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.

4.3 Дополнительная литература

1. 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

2. 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

3. 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.

4.4 Электронные образовательные ресурсы

ЭОР по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий и организаций» находится в разработке.

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: http://www.consultant.ru/online/ (дата обращения: 16.02.2023). – Режим доступа: свободный.

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 к экзамену 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 экзамен, 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 экзамена. Примерный перечень вопросов к экзамену 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 проф.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	Промежуточная аттестация: диф. зачет Текущий контроль: Решение задач, тестирование
	ИПК -1.2. Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции,	Промежуточная аттестация: диф. зачет Текущий контроль:

	освоения новых видов продукции, производимых услуг	Решение задач, 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: диф. зачет Текущий контроль: Решение задач, тестирование

7.2 Шкала и критерии оценивания результатов обучения

7.2.1. Критерии оценки ответа на диф.зачете

(формирование компетенции ПК-1, ПК-2)

«5» (отлично): обучающийся демонстрирует отличные теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью и способность быстро реагировать на уточняющие вопросы.

«4» (хорошо): обучающийся демонстрирует хорошие теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем.

«3» (удовлетворительно): обучающийся демонстрирует удовлетворительные теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки анализа явлений и процессов, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает не достаточно свободное владение монологической речью, терминами, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем.

«2» (неудовлетворительно): обучающийся демонстрирует незнание теоретических основ предмета, отсутствие практических навыков, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает слабое владение монологической речью, не владеет терминами, проявляет отсутствие логичности и последовательности изложения, делает ошибки, которые не может исправить при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на дополнительные вопросы.

7.2.2. Критерии оценки работы обучающегося на практических занятиях

(формирование компетенции ПК-1, ПК-2)

«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, ПК-2)

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, ПК-2)

Примеры задач для решения на практических занятиях:

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 «Крестьянское»	Молоко 2.5% жирности	Кефир 2.5% жирности	Смета на 15% жирности	Творог 5% жирности
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 страхование, руб. (30,2%)					
7	Содержание, эксплуатация оборудования, руб.	1145	260	283	1270	2245
8	Общепроизводственные расходы, руб.	704	150	163	733	1348
9	Дополнительное удорожание (налоги, проценты за кредит), руб.	1858	212	212	892	1594
10	Производственная себестоимость, руб.					
11	Коммерческие расходы, руб.	2593	196	200	974	1048
12	Полная производственная себестоимость, руб.					
13	Уровень рентабельности, %	-5,7	4,8	8,7	1,03	11,4
14	Прибыль (убыток), руб.					
15	Оптовая цена изготовителя, руб. (ОЦИ)					
16	НДС, руб.					
17	Оптово-отпускная цена, руб. (ООЦ)					
18	Снабженческо-сбытовая надбавка, %	15	12	11	18	12
19	Снабженческо-сбытовая надбавка, руб.					
20	Оптовая цена закупки, руб.					
21	Торговая надбавка, %	15	15	15	14	16
22	Торговая надбавка, руб.					
23	Розничная цена 1 тонны, руб.					
24	Вес нетто 1 упаковки, кг.	0,2	1	1	0,4	0,25
25	Средняя цена одной 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 НДСИсходные данные:

1. средняя цена 1 кг. немытой шерсти для предприятий первичной обработки шерсти -10 руб.
2. расходы по первичной обработке 1,6 руб. на 1 кг. немытой шерсти
3. рентабельность предприятия первичной обработки шерсти определена в размере 12% полнойсебестоимости 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 шерстяныхтканей
8. расходы по отделке тканей 1,7 руб. на 1 м. суровых шерстяных тканей
9. рентабельность отделочного производства – 7% полной себестоимости 1 м. готовых шерстя-ных тканей
10. торговая надбавка - 12%
11. НДС – 18%

Размеры выхода готовой продукции из сырья:

- выход чистой шерсти из 1 кг. немытой 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.

Примеры тестовых заданий (вариант 1):

1. Эффект дохода возникает в связи с тем, что:
а) снижение цены товара увеличивает (при прочих равных условиях) реальный доход потребителя;б) повышение цены товара увеличивает номинальный доход потребителя;
в) снижение цены товара (при прочих равных условиях) уменьшает реальный доход потребителя.

2. Цена директивная – это:
а) цена, при которой объем спроса на товар равен объему его предложения;
б) максимальное количество денег, которое покупатель готов заплатить за товар;
в) значение цены, устанавливаемое государством в качестве ее верхнего или нижнего предела;г) 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 ценконкурентов?
а) на рынке совершенной
конкуренции;б) на
олигополистическом 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: Ц =390,65 + 204,68X(, чему будет равна цена изделия, для которого Xt = 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 из-делия;
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 параметрическийряд, 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.

Примеры тестовых заданий (вариант 2):

№ п/п	Формулировка задания	Ответ
1	Организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, признается: а) юридическим лицом; б) государственным лицом; в) коммерческим лицом.	в
2	Товарищества, участники которых в соответствии с заключенными между ними договорами занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, являются: а) хозяйственные товарищества; б) полные товарищества; в) товарищества на вере; г) нет верного ответа.	б
3	Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента: а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор; б) оформления договора в письменной форме; в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.	в
4	Какое отношение к закупкам товаров имеет формула смены формы стоимости: Д-Т и Т-Д: а) не имеет прямого отношения; б) имеет косвенное отношение; в) раскрывает сущность закупочной работы.	в
5	Какой признак классификации лежит в основании разделения оптовых торговцев на крупных, средних и мелких? а) широта ассортимента; б) способ доставки; в) степень кооперации; г) отношение к системе сбыта; д) размер оборота.	а
6	К методам продажи товаров в розничной торговле относится: а) самообслуживание; б) продажи через торговый склад; в) магазины-автоматы.	б

7	Торговый ассортимент, с точки зрения организации коммерческой работы с ним, можно подразделить по ряду признаков на: а) розничный и оптовый; б) товары простого ассортимента и товары сложного ассортимента; в) первичный и вторичный.	а
8	Если продавец передал покупателю наряду с товарами, ассортимент которых соответствует договору купли-продажи, товары с нарушением условия об ассортименте, покупатель вправе: а) принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и оказаться от остальных товаров; б) отказаться от договора купли-продажи; в) отказаться от всех товаров; г) потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте, предусмотренном договором.	а
9	Определить сумму, которую надо проставить на бланке векселя при условии, что вексель выдается на 3 месяца. Учетная ставка 20 %. Под вексель выдается 800 р. а) 920 р б) 764р в) 842р	в
10	Коэффициент ритмичности продаж определяется отношением: а) суммы фактического объема продаж за исследуемый период к сумме планового объема продаж; б) суммы фактического объема продаж не выше плана за исследуемый период к сумме планового объема продаж; в) суммы фактического объема продаж за исследуемый период к сумме затрат.	б

7.3.2. Промежуточная аттестация (диф.зачет)
(формирование компетенции ПК-1, ПК-2)

Примерный перечень вопросов к диф.зачету:

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.