

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФГАОУ ВО «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



УТВЕРЖДАЮ

Директор НОЦ «Институт  
Непрерывного образования»  
Е.В. Мошкина

» сентябрь 2023 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

**«Экономика на предприятии»**

Форма обучения – очно-заочная  
Объем программы – 256 часов

Красноярск 2023

# **I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ**

## **1.1. Аннотация программы**

Современное развитие торгового бизнеса предполагает наличие высококвалифицированных специалистов в области экономики торговых предприятий. Грамотное ведение бизнеса требует от участников определенных теоретических знаний и профессиональных умений и навыков, отвечающих требованиям конкретной рыночной ситуации, знающих особенности экономической деятельности торгового предприятия и нацеленных на повышение эффективности и рентабельности продаж, достижение высоких конечных результатов при оптимальном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Программа профессиональной переподготовки «Экономика на предприятии» позволит получить знания и профессиональные навыки в организации экономической деятельности современного торгового предприятия, и сформировать системный подход к достижению экономических целей хозяйствующего субъекта.

Реализация программы профессиональной переподготовки «Экономика на предприятии» направлена на получение основных знаний, умений и навыков слушателями в соответствии с требованиями профессионального стандарта «Экономист предприятия» (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н) и предполагает освоение следующих модуле (дисциплин):

- Коммерческая деятельность предприятий торговли;
- Основы торгового предпринимательства;
- Экономика товарного обращения;
- Организация, нормирование и оплата труда в торговле;
- Экономика торгового предприятия;
- Ценообразование и ценовая политика торгового предприятия;
- Планирование на предприятии торговли;
- Управление затратами предприятия торговли.

Завершающим этапом обучения является выполнение и защита итоговой аттестационной работы.

## **1.2. Цель программы**

Целью программы – формирование и совершенствование профессиональных компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере экономической деятельности предприятия.

Дополнительная программа профессиональной переподготовки «Экономика на предприятии» разработана на основе профессионального стандарта 08.043 «Экономист предприятия» (утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30.03.2021 № 161н).

Слушатель, успешно завершивший обучение по данной программе, получает диплом о профессиональной переподготовке с правом ведения новой профессиональной деятельности в сфере экономической деятельности предприятия.

### **1.3. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, новой квалификации**

Область профессиональной деятельности слушателя, прошедшего обучение по программе профессиональной переподготовки: экономические, финансовые, маркетинговые, производственно-экономические и аналитические службы торгового предприятия.

Объекты профессиональной деятельности: экономическая и статистическая документация экономического субъекта, бухгалтерская (финансовая) отчетность, раскрывающая информацию о экономическом и финансовом положении экономического субъекта.

Дополнительная программа профессиональной переподготовки «Экономика на предприятии» обеспечивает шестой уровень квалификации в соответствии с требованиями профессионального стандарта 08.043 «Экономист предприятия» (утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н).

### **1.4. Компетенции (трудовые функции) в соответствии с профессиональным стандартом (формирование новых или совершенствование имеющихся)**

В соответствии с профессиональным стандартом «08.043 «Экономист предприятия» программа направлена на формирование следующих компетенций и функций:

А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации;

А/02.6 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации.

### **1.5. Планируемые результаты обучения**

В результате освоения программы слушатели будут способны:

| <b>Трудовые функции (ТФ), согласно требованиям профессионального стандарта</b>                           | <b>Планируемые результаты обучения</b>                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации | РО1 Осуществлять сбор, мониторинг и обработка данных о хозяйственной деятельности торгового предприятия, необходимых для расчета экономических показателей, характеризующих его деятельность |
|                                                                                                          | РО2 Разрабатывать мероприятия, обеспечивающие экономию ресурсов, повышение рентабельности продаж, производительности труда                                                                   |

|                                                                                       |                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                       | РОЗ Предлагать организационно-управленческие решения, направленные на повышение экономической эффективности деятельности торгового предприятия                    |
| А/02.6 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации | РО4 Проводить расчеты экономических показателей результатов деятельности торгового предприятия на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов      |
|                                                                                       | РО5 Рассчитывать результаты деятельности торгового предприятия и анализировать экономическую эффективность использования ресурсов                                 |
|                                                                                       | РО6 Выполнять и обосновывать результаты, необходимые для составления экономических разделов планов в соответствии с принятыми на торговом предприятии стандартами |

## 1.6. Категория слушателей

Студенты выпускного курса направлений подготовки бакалавриата:

- 43.03.01 Сервис (43.03.01.31 Сервис в торговле).
- 38.03.06 Торговое дело (38.03.06.01 Коммерция и 38.03.06.02 Маркетинг в торговой деятельности).

## 1.7. Требования к уровню подготовки поступающего на обучение

Лица, желающие освоить дополнительную профессиональную программу, должны иметь среднее профессиональное и (или) высшее образование.

## 1.8. Продолжительность обучения

Продолжительность обучения по программе составляет 256 часов, включая самостоятельную работу.

## 1.9. Форма обучения

Очно-заочная с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

## 1.10. Требования к материально-техническому обеспечению, необходимому для реализации дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки (требования к аудитории, компьютерному классу, программному обеспечению)

Программа профессиональной переподготовки реализуется с использованием системы электронного обучения СФУ «е-Курсы» (<https://e.sfu-kras.ru/>). Слушателям необходимо стандартное программное обеспечение (операционная система, офисные программы) и выход в интернет.

### **1.11. Особенности (принципы) построения дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки**

Особенности построения программы профессиональной переподготовки «Экономика на предприятии»:

- в основу проектирования программы положен компетентностный подход;
- выполнение комплексных (сквозных) учебных заданий, требующих практического применения знаний и умений, полученных в ходе изучения логически связанных модулей;
- использование информационных и коммуникационных технологий, в том числе современных систем технологической поддержки процесса обучения, обеспечивающих комфортные условия для обучающихся, преподавателей;
- в поддержку дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки разработан электронный курс в системе электронного обучения СФУ «Экономика на предприятии» (<https://e.sfu-kras.ru/>).

**1.12. Документ об образовании:** диплом о переподготовке установленного образца.

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
**дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки**  
**«Экономика на предприятии»**

Форма обучения: очно-заочная с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Срок обучения: 256 часов.

| №<br>п/п | Наименование модулей (дисциплин)                         | Общая<br>трудоемкость,<br>ч | Всего<br>контактн, ч | Контактные часы |                      | СРС, ч     | Формы<br>контроля                    |
|----------|----------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------|----------------------|------------|--------------------------------------|
|          |                                                          |                             |                      | Лекции          | Практические занятия |            |                                      |
| 1        | Коммерческая деятельность предприятий торговли           | 12                          | 6                    | 2               | 4                    | 6          | Зачет                                |
| 2        | Основы торгового предпринимательства                     | 12                          | 6                    | 2               | 4                    | 6          | Зачет                                |
| 3        | Экономика товарного обращения                            | 16                          | 10                   | 4               | 6                    | 6          | Зачет                                |
| 4        | Организация, нормирование и оплата труда в торговле      | 32                          | 12                   | 4               | 8                    | 20         | Экзамен                              |
| 5        | Экономика торгового предприятия                          | 72                          | 28                   | 12              | 16                   | 44         | Экзамен                              |
| 6        | Ценообразование и ценовая политика торгового предприятия | 24                          | 12                   | 4               | 8                    | 12         | Зачет                                |
| 7        | Планирование на предприятии торговли                     | 40                          | 16                   | 6               | 10                   | 24         | Экзамен                              |
| 8        | Управление затратами предприятия торговли                | 24                          | 12                   | 4               | 8                    | 12         | Зачет                                |
| 9        | Итоговая аттестация                                      | 24                          | 4                    |                 | 4                    | 20         | Итоговая<br>аттестационная<br>работа |
|          | <b>Итого</b>                                             | <b>256</b>                  | <b>106</b>           | <b>38</b>       | <b>68</b>            | <b>150</b> |                                      |

**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**  
**дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки**  
**«Экономика на предприятии»**

Категория слушателей: лица, имеющие/получающие высшее или среднее профессиональное образование

Срок обучения: 256 часов (3 месяца)

Форма обучения: очно-заочная с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Режим занятий: 4 часа в день.

| №<br>п/п | Наименование модулей (курсов)                                                           | Общая<br>трудоемкость, ч | Всего<br>контактн., ч | Контактные часы |                                    | СРС, ч    | Результаты обучения  |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------|-----------------|------------------------------------|-----------|----------------------|
|          |                                                                                         |                          |                       | Лекции          | Практ. и<br>семинарские<br>занятия |           |                      |
| <b>1</b> | <b>Коммерческая деятельность предприятий торговли</b>                                   | <b>12</b>                | <b>6</b>              | <b>2</b>        | <b>4</b>                           | <b>6</b>  | <b>PO3</b>           |
| 1.1      | Организация коммерческой деятельности                                                   | 6                        | 3                     | 1               | 2                                  | 3         | PO3                  |
| 1.2      | Обеспечение коммерческой деятельности ресурсами и финансами                             | 6                        | 3                     | 1               | 2                                  | 3         | PO3                  |
| <b>2</b> | <b>Основы торгового предпринимательства</b>                                             | <b>12</b>                | <b>6</b>              | <b>2</b>        | <b>4</b>                           | <b>6</b>  | <b>PO3</b>           |
| 2.1      | Сущность, виды и формы предпринимательской деятельности                                 | 6                        | 3                     | 1               | 2                                  | 3         | PO3                  |
| 2.2      | Обоснование и технология принятия предпринимательского решения                          | 6                        | 3                     | 1               | 2                                  | 3         | PO3                  |
| <b>3</b> | <b>Экономика товарного обращения</b>                                                    | <b>16</b>                | <b>10</b>             | <b>4</b>        | <b>6</b>                           | <b>6</b>  | <b>PO1</b>           |
| 3.1      | Рынок потребительских товаров: сущность, функции, основные критерии и их характеристика | 4                        | 2                     | -               | 2                                  | 2         | PO1                  |
| 3.2      | Спрос на продукцию и товары как основа коммерческой деятельности предприятия торговли   | 6                        | 4                     | 2               | 2                                  | 2         | PO1                  |
| 3.3      | Предложение на рынке потребительских товаров                                            | 6                        | 4                     | 2               | 2                                  | 2         | PO1                  |
| <b>4</b> | <b>Организация, нормирование и оплата труда в торговле</b>                              | <b>32</b>                | <b>12</b>             | <b>4</b>        | <b>8</b>                           | <b>20</b> | <b>PO1, PO2, PO4</b> |

|          |                                                                                            |           |           |           |           |           |                           |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------------------|
| 4.1      | Организация труда персонала на предприятии торговли                                        | 10        | 3         | 1         | 2         | 7         | PO1, PO2, PO4             |
| 4.2      | Основы нормирования труда работников торгового предприятия                                 | 10        | 3         | 1         | 2         | 7         | PO1, PO2, PO4             |
| 4.3      | Организация оплаты и стимулирования труда персонала на предприятии торговли                | 12        | 6         | 2         | 4         | 6         | PO1, PO2, PO4             |
| <b>5</b> | <b>Экономика торгового предприятия</b>                                                     | <b>72</b> | <b>28</b> | <b>12</b> | <b>16</b> | <b>44</b> | <b>PO1, PO2, PO4, PO5</b> |
| 5.1      | Товарооборот предприятия торговли и запасы торговли                                        | 16        | 4         | 2         | 2         | 12        | PO1, PO2, PO4, PO5        |
| 5.2      | Ресурсы торгового предприятия                                                              | 26        | 10        | 4         | 6         | 16        | PO1, PO2, PO4, PO5        |
| 5.3      | Финансовые результаты деятельности торгового предприятия                                   | 30        | 14        | 6         | 8         | 16        | PO1, PO2, PO4, PO5        |
| <b>6</b> | <b>Ценообразование и ценовая политика торгового предприятия</b>                            | <b>24</b> | <b>12</b> | <b>4</b>  | <b>8</b>  | <b>12</b> | <b>PO4</b>                |
| 6.1      | Роль цены в предпринимательской деятельности, ее функции, факторы, влияющие на обоснование | 6         | 2         | -         | 2         | 4         | PO4                       |
| 6.2      | Механизм формирования цен в торговле: порядок расчета и обоснование элементов и уровня цен | 10        | 6         | 2         | 4         | 4         | PO4                       |
| 6.3      | Ценовая политика и стратегии ценообразования: их виды, условия использования               | 8         | 4         | 2         | 2         | 4         | PO4                       |
| <b>7</b> | <b>Планирование на предприятии торговли</b>                                                | <b>40</b> | <b>16</b> | <b>6</b>  | <b>10</b> | <b>24</b> | <b>PO2, PO3, PO6</b>      |
| 7.1      | Планирование деятельности предприятия торговли: понятие, методы                            | 6         | -         | -         | -         | 6         | PO2, PO3, PO6             |
| 7.2      | Планирование доходов предприятия торговли                                                  | 11        | 5         | 2         | 3         | 6         | PO2, PO3, PO6             |
| 7.3      | Планирование расходов предприятия торговли                                                 | 11        | 5         | 2         | 3         | 6         | PO2, PO3, PO6             |
| 7.4      | Планирование прибыли предприятия торговли                                                  | 12        | 6         | 2         | 4         | 6         | PO2, PO3, PO6             |
| <b>8</b> | <b>Управление затратами предприятия торговли</b>                                           | <b>24</b> | <b>12</b> | <b>4</b>  | <b>8</b>  | <b>12</b> | <b>PO1, PO2, PO5</b>      |



|          |                                                     |            |            |           |           |            |                |
|----------|-----------------------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|------------|----------------|
| 8.1      | Содержание процесса управления затратами            | 7          | 3          | 1         | 2         | 4          | PO1, PO2, PO5  |
| 8.2      | Классификация затрат предприятия торговли           | 7          | 3          | 1         | 2         | 4          | PO1, PO2, PO5  |
| 8.3      | Методы управления затратами на предприятии торговли | 10         | 6          | 2         | 4         | 4          | PO1, PO2, PO5  |
| <b>9</b> | <b>Итоговая аттестация</b>                          | <b>24</b>  | <b>4</b>   |           | <b>4</b>  | <b>20</b>  | <b>PO1-PO6</b> |
|          | <b>Итого</b>                                        | <b>256</b> | <b>106</b> | <b>38</b> | <b>68</b> | <b>150</b> | PO1-PO6        |

**Календарный учебный график\***  
**дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки**  
**«Экономика на предприятии»**

| Наименование модулей<br>(курсов)                         | Неделя | Объем<br>учебной<br>нагрузки, ч. | Виды занятий (количество часов) |                                    |     |              |                  |      |                                      |
|----------------------------------------------------------|--------|----------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|-----|--------------|------------------|------|--------------------------------------|
|                                                          |        |                                  | Лекция                          | Практ. и<br>семинарские<br>занятия | СРС | Консультация | Контр.<br>работа | Тест | Итоговый<br>контроль                 |
| Коммерческая деятельность предприятий торговли           | 1      | 12                               | 2                               | 4                                  | 6   |              |                  |      | Зачет                                |
| Основы торгового предпринимательства                     | 2      | 12                               | 2                               | 4                                  | 6   |              |                  |      | Зачет                                |
| Экономика товарного обращения                            | 3      | 16                               | 4                               | 6                                  | 6   |              |                  |      | Зачет                                |
| Организация, нормирование и оплата труда в торговле      | 4-5    | 32                               | 4                               | 8                                  | 20  |              |                  |      | Экзамен                              |
| Экономика торгового предприятия                          | 5-8    | 72                               | 12                              | 16                                 | 44  |              |                  |      | Экзамен                              |
| Ценообразование и ценовая политика торгового предприятия | 9      | 24                               | 4                               | 8                                  | 12  |              |                  |      | Зачет                                |
| Планирование на предприятии торговли                     | 10-11  | 40                               | 6                               | 10                                 | 24  |              |                  |      | Экзамен                              |
| Управление затратами предприятия торговли                | 12     | 24                               | 4                               | 8                                  | 12  |              |                  |      | Зачет                                |
| Итоговая аттестация                                      | 13     | 24                               |                                 | 4                                  | 20  |              |                  |      | Итоговая<br>аттестационная<br>работа |
| <b>Итого</b>                                             |        | 256                              | 38                              | 68                                 | 150 |              |                  |      |                                      |

\*Календарный учебный график составляется для программ профессиональной переподготовки и представляет собой график учебного процесса, устанавливающий последовательность и продолжительность теоретического обучения, экзаменационных сессий, практик, итоговой аттестации.

## **II. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**

### **2.1. Формы аттестации, оценочные материалы, методические материалы**

Программа предусматривает проведение текущей и итоговой аттестации. Текущая аттестация слушателей проводится на основе оценки качества выполнения заданий в электронном обучающем курсе. Аттестация проводится в виде зачета или экзамена по дисциплинам программы.

Методические материалы, необходимые для выполнения текущих заданий, представлены в соответствующих элементах электронного обучающего курса и включают описание задания, методические рекомендации по его выполнению, критерии оценивания.

### **2.2. Требования и содержание итоговой аттестации**

Реализация профессиональной программы профессиональной переподготовки завершается итоговой аттестацией в виде защиты выполненной слушателем комплексной работы, состоящей из двух разделов «Экономика торгового предприятия» и «Планирование на предприятии торговли». Защита итоговой аттестационной работы проходит в синхронном формате.

Основная цель итоговой аттестационной работы (ИАР) — выполнить работу, демонстрирующую уровень подготовленности к самостоятельной профессиональной деятельности.

Оценочными средствами по итоговой аттестации являются разделы итоговых аттестационных работ по анализу и планированию показателей деятельности торгового предприятия, а также ответы слушателей на вопросы комиссии при защите.

Выполнение разделов итоговой аттестационной работы оценивается дифференцированно (с выставлением баллов).

При оценке раздела «Экономика торгового предприятия»:

15 баллов выставляется, если все таблицы для анализа заполнены верно, соблюдена методика расчета показателей, выводы построены экономически грамотно и присутствуют обоснованные предложения по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

12–14 баллов выставляется, если в целом таблицы для анализа заполнены верно, но присутствуют некоторые некритичные ошибки, выводы построены экономически грамотно и присутствуют обоснованные предложения по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

5–11 баллов выставляется, если не все таблицы для анализа представлены и заполнены верно, выводы построены частично экономически неверно и/или присутствуют не обоснованные предложения по повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

При оценке раздела «Планирование на предприятии торговли»:

15 баллов выставляется, если все таблицы для планирования заполнены верно, методика расчета планируемых показателей использована правильно и экономически обоснованно.

12–14 баллов выставляется, если все таблицы для планирования заполнены верно, методика расчета планируемых показателей использована правильно и экономически обоснованно, но присутствуют небольшие ошибки в расчетах.

5–11 баллов выставляется, если не все таблицы для планирования заполнены верно, и/или нарушена методика расчета показателей, отсутствует обоснованность расчетов.

При защите аттестационных заданий слушателю задается один вопрос по экономике торгового предприятия и один вопрос по планированию показателей деятельности торгового предприятия. Оценка ответов осуществляется по пятибалльной шкале.

Оценка по итоговой аттестации определяется суммированием баллов, полученных при выполнении разделов итоговой аттестационной работы. Сумма сравнивается с максимальным числом баллов и выставляется оценка в зависимости от процента выполнения видов работ.

### **Оценка видов работ в баллах по итоговой аттестации**

| Выполняемая работа                                | Всего баллов | Количество баллов в разрезе видов деятельности |        |
|---------------------------------------------------|--------------|------------------------------------------------|--------|
|                                                   |              | задания                                        | защита |
| Раздел ИАР «Экономика торгового предприятия»      | 15           | 15                                             | –      |
| Раздел ИАР «Планирование на предприятии торговли» | 15           | 15                                             | –      |
| Защита разделов ИАР                               | 5            | –                                              | 5      |
| Итого                                             | 35           | 30                                             | 5      |

### **Шкала оценивания и процент выполнения задания**

| Баллы | Процент выполнения элементов курса | Шкала оценивания    |
|-------|------------------------------------|---------------------|
| 0–22  | менее 65                           | неудовлетворительно |
| 23–27 | 65 и более                         | удовлетворительно   |
| 28–33 | 80 и более                         | хорошо              |
| 34–35 | 95 и более                         | отлично             |

По результатам защиты итоговой работы аттестационная комиссия принимает решение о предоставлении слушателям по результатам освоения дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки права заниматься профессиональной деятельностью в экономической сфере деятельности предприятия и выдаче диплома о профессиональной переподготовке.

### III. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

#### 3.1. План учебной деятельности

| Результаты обучения                                                                                                                                                                          | Учебные действия/<br>формы текущего контроля                                                                                                                 | Используемые ресурсы/<br>инструменты/технологии                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| РО1 Осуществлять сбор, мониторинг и обработка данных о хозяйственной деятельности торгового предприятия, необходимых для расчета экономических показателей, характеризующих его деятельность | Изучение текстов лекции, тестирование, выполнение заданий.<br>Проверка преподавателем контрольных заданий                                                    | Материалы электронного курса в системе электронного обучения LMS Moodle<br>Видеоконференции в SberJazz |
| РО2 Разрабатывать мероприятия, обеспечивающие экономию ресурсов, повышение рентабельности продаж, производительности труда                                                                   | Изучение текстов лекции, тестирование, выполнение заданий.<br>Проверка преподавателем контрольных заданий                                                    | Материалы электронного курса в системе электронного обучения LMS Moodle<br>Видеоконференции в SberJazz |
| РО3 Предлагать организационно-управленческие решения, направленные на повышение экономической эффективности деятельности торгового предприятия                                               | Изучение текстов лекции, тестирование, выполнение заданий.<br>Проверка преподавателем контрольных заданий                                                    | Материалы электронного курса в системе электронного обучения LMS Moodle<br>Видеоконференции в SberJazz |
| РО4 Проводить расчеты экономических показателей результатов деятельности торгового предприятия на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов                                 | Изучение текстов лекции, выполнение заданий, решение хозяйственных ситуаций и аналитических задач, тестирование, проверка преподавателем контрольных заданий | Материалы электронного курса в системе электронного обучения LMS Moodle<br>Видеоконференции в SberJazz |
| РО5 Рассчитывать результаты деятельности торгового предприятия и анализировать экономическую эффективность использования ресурсов                                                            | Изучение текстов лекции, выполнение заданий, решение хозяйственных ситуаций и аналитических задач, тестирование, проверка преподавателем контрольных заданий | Материалы электронного курса в системе электронного обучения LMS Moodle<br>Видеоконференции в SberJazz |
| РО6 Выполнять и обосновывать результаты, необходимые для составления экономических разделов планов в соответствии с принятыми на торговом предприятии стандартами                            | Изучение текстов лекции, выполнение заданий, решение хозяйственных ситуаций и аналитических задач, тестирование, проверка преподавателем контрольных заданий | Материалы электронного курса в системе электронного обучения LMS Moodle<br>Видеоконференции в SberJazz |

### 3.2. Виды и содержание самостоятельной работы

Выполнение самостоятельной работы слушателями предполагается в дистанционном режиме в рамках электронного курса, размещенного в системе электронного обучения LMS Moodle. Самостоятельно слушателями изучаются нормативные документы, в рамках дисциплин даются ссылки, по которым изучаются дополнительные материалы по темам курса.

#### Расшифровка видов контактной и самостоятельной работы

| Традиционные виды работ         | Контактная работа        |                                            | СРС                                              |
|---------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------|
|                                 | синхронная               | асинхронная                                |                                                  |
| Теоретические материалы         | Лекция-вебинар           | Видео-лекция, тесты, форум                 | Видеоматериалы.<br>Текстовые материалы.<br>Тесты |
| Практические аспекты дисциплины | Практические занятия     | Задания с обратной связью от преподавателя | Задания с автоматическим контролем               |
| Консультации                    | Консультации в вебинаре  | Консультации на форуме                     | Часто задаваемые вопросы                         |
| Итоговая аттестация             | Защита работы в вебинаре | Скринкаст с обратной связью на работы      | Подготовка итогового проекта/задания             |

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

## дисциплины

### «Коммерческая деятельность предприятий торговли»

#### 1. Аннотация

Дисциплина направлена на изучение базовых терминов и понятий отражающих процесс организации коммерческой деятельности, процесс функционирования торгового предприятия как сложной хозяйственной системы, состав и структуру ресурсов и финансов торгового предприятия и методы обеспечения ими.

#### Цель дисциплины (результаты обучения)

Слушатель, освоивший модуль, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя достижение следующих образовательных результатов:

РОЗ Предлагать организационно-управленческие решения, направленные на повышение экономической эффективности деятельности торгового предприятия

Задачи:

- освоить особенности коммерческой деятельности торговых предприятий,
- выявить перспективные направления развития торгового предприятия;
- оценить эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия.

#### 2. Содержание

| Наименование темы                                                     | Содержание лекций (кол-во часов)                                                                                                                                                                                                                       | Наименование практических (кол-во часов)                                                                             | Виды СРС (кол-во часов)                                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1.<br>Организация коммерческой деятельности                      | Сущность, принципы, подходы к организации коммерческой деятельности торгового предприятия. Субъекты, объекты, функции коммерческой деятельности, цели и задачи коммерческой деятельности, результаты и эффективность коммерческой деятельности (1 час) | <i>Задание 1.</i><br>Сравнительная характеристика субъектов и объектов коммерческой деятельности в торговле (2 часа) | Сбор информации для выполнения задания по теме. Изучение нормативно-правовой базы и действующих классификаторов (3 часа) |
| Тема 2<br>Обеспечение коммерческой деятельности ресурсами и финансами | Финансовое, информационное, материально-техническое, трудовое обеспечение коммерческой деятельности. Организация закупочной деятельности. Организация продаж в коммерческой                                                                            | <i>Задание 2.</i><br>Расчетная работа по обеспечению предприятия ресурсами и финансами (2 часа)                      | Изучение материалов темы. Выполнение практического задания (3 часа)                                                      |

| Наименование темы | Содержание лекций (кол-во часов)                                                 | Наименование практических (кол-во часов) | Виды СРС (кол-во часов) |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------|
|                   | деятельности, система торгового обслуживания в коммерческой деятельности (1 час) |                                          |                         |

### 3. Условия реализации программы

#### Организационно-педагогические условия реализации программы

Обучение по дисциплине реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционный материал представляется в виде комплекса мини-видеолекций, записей занятий, текстовых материалов, презентаций, размещаемых в LMS Moodle. Данные материалы сопровождаются заданиями и дискуссиями в чатах дисциплин. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

#### Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется программа видеоконференцсвязи SberJazz. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы комнаты в видеоконференцсвязи SberJazz, виртуальные доски и Google-сервисы.

#### Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Дисциплина реализуется очно-заочно с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, семинарские, активные и ситуативные методы обучения.

По данному курсу имеется электронный УМК — электронный курс в LMS Moodle. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

#### Содержание комплекта учебно-методических материалов

По дисциплине имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Moodle. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателе дисциплины, чат для объявлений и вопросов преподавателю), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор



ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи.

### **Литература**

1. Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология: Ч. 1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учеб. пособие/ В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, И.А. Максименко [и др.]. – Красноярск: СФУ, 2016. – 116 с.
2. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - Москва: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с.
3. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. — 384 с.
4. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: Форум, 2020. - 384 с.
5. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с.

### **4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)**

Форма аттестации по дисциплине зачет, который формируется при условии получения положительной оценки за выполненные задания. Для получения оценки «зачтено», слушателю необходимо получить не менее 65% баллов из 100%, указанных в дисциплине.

### **Перечень заданий и/или контрольных вопросов**

#### ***Практические задания***

1. Сравнительная характеристика субъектов и объектов коммерческой деятельности в торговле
2. Расчетная работа по обеспечению предприятия торговли ресурсами и финансами (основные фонды, оборотные средства, информационные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы)

#### ***Задания для самостоятельной работы***

В самостоятельную работу входит изучение материала курса, поиск необходимой нормативно-правовой информации; закрепление заданий с практических занятий; выполнение тестовых заданий; участие в форумах по темам.

### **Критерии оценивания заданий**

| Баллы   | Критерий                                                                                              |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 балл  | Задание практически не выполнено, допущены серьезные и грубые ошибки                                  |
| 2 балла | Задание выполнено частично, и требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |

|          |                                                                                               |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 балла  | Задание выполнено, но требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |
| 4 балла  | Задание выполнено в целом верно, но требует незначительной доработки                          |
| 5 баллов | Задание выполнено полностью, не требует доработки                                             |

### **Примеры практических заданий**

#### **Задание 1**

Цель задания: закрепление теоретических знаний об основных субъектах и объектах коммерческой деятельности.

Для выполнения задания необходимо составить таблицу со сравнительной характеристикой субъектов коммерческой деятельности и объектов коммерческой деятельности.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую. Некоторые работы будут комментироваться на практическом задании.

#### **Задание 2**

Цель задания: приобретение навыков расчета показателей ресурсного и финансового обеспечения деятельности торгового предприятия.

Для выполнения задания необходимо рассчитать состав и структуру ресурсов торгового предприятия, необходимых для ведения коммерческой деятельности предприятия, определить финансовые результаты от использования ресурсов.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

### **Примеры тестовых заданий**

1. Объектами коммерческой деятельности выступают
  - а) товары и услуги; б) ценные бумаги; в) технологии; г) собственность;
  - д) сдача торговых площадей в аренду.
2. Стратегическая цель коммерческой деятельности на современном этапе развития экономики:
  - а) оптимизация издержек обращения; б) оптимизация организационной структуры; в) повышение рентабельности предприятия; г) повышение конкурентоспособности; д) выживание
3. Распространенные способы снижения коммерческого риска
  - а) страхование и диверсификация; б) повышение рентабельности предприятия; в) составление программы управления рисками; г) изменение организационной структуры предприятия.
4. Экономическая эффективность определяется
  - а) соотношением полученного результата и затрат различного рода ресурсов по его достижению; б) абсолютными экономическими показателями; в) нормативно – правовой базой; г) инвестициями в социальные программы.
5. Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности:
  - а) товарооборот и численность работников; б) прибыль и издержки обращения; в) издержки обращения и товарооборот; г) финансовая

устойчивость; д) рентабельность предприятия; е) производительность труда работников.

6. Финансовое обеспечение деятельности предприятия представляет собой:

а) обеспечение функциональной деятельности коммерческой деятельности; б) систему отношений по поводу финансирования всей совокупности операций, связанных с куплей – продажей; в) поддержание структуры капитала, создание и использование денежных фондов.

7. Для охраны информации от прямого хищения или уничтожения используют:

а) методы физической защиты; б) административные меры; в) технологические меры; г) технические системы охраны; д) методы наблюдения.

8. Материально-техническое обеспечение представляет собой:

а) совокупность средств производства, выступающих в форме реальных активов торговых предприятий; б) совокупность экономических отношений по поводу приобретения, использования материально – технических ресурсов; в) систему технических решений, оказывающих прямое или косвенное воздействие на развитие торговой деятельности коммерческой деятельности.

9. Развитие материально-технической базы предполагает:

а) прирост основных фондов; б) обновление основных фондов; в) выбытие основных фондов; г) совершенствование материально-технической базы; д) капитальный ремонт.

10. Содержанием трудового обеспечения является:

а) обеспечение трудовыми ресурсами; б) закупка предметов и средств труда; в) организация труда работников; г) улучшение условий труда работников.

11. К основным показателям, позволяющим оценить эффективность использования трудовых ресурсов относятся:

а) производительность труда; б) условия труда; в) организация труда; г) текучесть кадров.

12. Социальная эффективность труда выражается:

а) увеличением производительности труда; б) повышением благосостояния населения; в) улучшением условий труда; г) снижением расходов организации; д) повышением качества обслуживания покупателей

13. Цель закупочной деятельности состоит в:

а) приобретении товаров по минимальной цене; б) формировании товарных ресурсов; в) выгодном приобретении товара; г) вложении денежных средств.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**дисциплины**  
**«Основы торгового предпринимательства»**

**1. Аннотация**

Дисциплина раскрывает сущность и значение предпринимательской деятельности, знакомит с ее различными видами, организационно-правовыми формами предприятий торговли, затрагивает вопросы генерирования бизнес-идей, разработки бизнес-моделей, предлагает исследовать технологию принятия предпринимательских решений, а также касается вопросов информационного обеспечения и социальной ответственности предпринимателя.

**Цель дисциплины (результаты обучения)**

Слушатель, освоивший модуль, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя достижение следующих образовательных результатов:

РОЗ Предлагать организационно-управленческие решения, направленные на повышение экономической эффективности деятельности торгового предприятия

Задачи:

- понимать теоретические основы предпринимательской деятельности, как современной формы деловой активности;
- выбирать организационно-правовую форму новых компаний;
- применять механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до моделирования бизнес-процессов создания новой торговой компании;
- обосновывать управленческие решения по развитию предпринимательской деятельности в торговле.

**2. Содержание**

| Наименование темы                                               | Содержание лекций<br>(кол-во часов)                                                                                         | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов)                                                                                                                | Виды СРС<br>(кол-во часов)                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1. Сущность, виды и формы предпринимательской деятельности | Сущность предпринимательства. Характеристика видов и форм предпринимательской деятельности, в том числе в торговле. (1 час) | <i>Задание 1.</i> Решение практического задания по описанию характеристики сильных и слабых сторон видов предпринимательской деятельности в торговле (2 часа) | Выполнение тестовых заданий, практического задания по выбору организационно-правовой формы (3 часа) |

| Наименование темы                                                     | Содержание лекций<br>(кол-во часов)                         | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов)                                                   | Виды СРС<br>(кол-во часов)                               |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Тема 2 Обоснование и технология принятия предпринимательского решения | Предпринимательская идея как потенциал саморазвития (1 час) | <i>Задание 2.</i><br>Составление схемы процесса превращения бизнес-идеи в бизнес-модель (2 часа) | Изучение теоретического материала, тестирование (3 часа) |

### 3. Условия реализации программы

#### Организационно-педагогические условия реализации программы

Обучение по дисциплине реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционный материал представляется в виде комплекса мини-видеолекций, записей занятий, текстовых материалов, презентаций, размещаемых в LMS Moodle. Данные материалы сопровождаются заданиями и дискуссиями в чатах дисциплин. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

#### Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется программа видеоконференцсвязи SberJazz. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы комнаты в видеоконференцсвязи SberJazz, виртуальные доски и Google-сервисы.

#### Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Дисциплина реализуется очно-заочно с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.. Она включает занятия лекционного типа, семинарские, активные и ситуативные методы обучения.

По данному курсу имеется электронный УМК — электронный курс в LMS Moodle. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

#### Содержание комплекта учебно-методических материалов

По дисциплине имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Moodle. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателе дисциплины, чат для объявлений и вопросов преподавателю), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор

ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

### **Литература**

1. Александр Остервальдер. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / Остервальдер Александр, Пинье Ив ; перевод М. Кульнева ; под редакцией М. Савиной. - 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2020. – 287 с. – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/93048.html>
2. Александров, Д. В. Моделирование и анализ бизнес-процессов: учебник / Д.В. Александров. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 227 с. – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/61086.html>
3. Крутик, А.Б Основы предпринимательской деятельности/ А.Б. Крутик, М.В. Решетова. – Москва: Academia, 2018. – 176 с.
4. Маслевич, Т. П. Управление бизнес-процессами: от теории к практике: учебное пособие / Т.П. Маслевич. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 206 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1037144>

### **4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)**

Форма аттестации по дисциплине зачет, который формируется при условии получения положительной оценки за выполненные задания. Для получения оценки «зачтено», слушателю необходимо получить не менее 65% баллов из 100%, указанных в дисциплине.

### **Перечень заданий и/или контрольных вопросов**

#### ***Практические задания***

1. Характеристика сильных и слабых сторон видов предпринимательской деятельности
2. Составление схемы последовательности процесса превращения бизнес-идеи в бизнес-модель

#### **Задания для самостоятельной работы**

В самостоятельную работу входит изучение материала курса, поиск необходимой нормативно-правовой информации; закрепление заданий с практических занятий; выполнение тестовых заданий; участие в форумах по темам.

### **Критерии оценивания заданий**

| Баллы   | Критерий                                                                                              |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 балл  | Задание практически не выполнено, допущены серьезные и грубые ошибки                                  |
| 2 балла | Задание выполнено частично, и требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |

|          |                                                                                               |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 балла  | Задание выполнено, но требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |
| 4 балла  | Задание выполнено в целом верно, но требует незначительной доработки                          |
| 5 баллов | Задание выполнено полностью, не требует доработки                                             |

### **Примеры практических заданий**

#### **Задание 1**

Цель задания: закрепление теоретических знаний об сильных и слабых сторонах видов торгового предпринимательства.

Для выполнения задания необходимо описать вид торгового предпринимательства и указать его сильные и слабые стороны в современных условиях хозяйствования. Данные свести в соответствующую таблицу.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

#### **Задание 2**

Цель задания: закрепление навыков превращения бизнес-идеи в бизнес-модель.

Для выполнения задания необходимо описать собственную бизнес-идею торгового предпринимательства и составить схему (алгоритм) последовательности процесса превращения бизнес-идеи в бизнес-модель.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

### **Примеры тестовых заданий**

1. Целью предпринимательства является:
  - а) удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах;
  - б) пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями;
  - в) систематическое получение прибыли
2. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:
  - а) риск, прибыль, потребности, конкуренция; б) риск, прибыль, инициатива, инновации; в) конкуренция, прибыль, налоги
3. Важнейшими чертами предпринимательства являются:
  - а) риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации; б) постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране; в) самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации
4. Субъектами предпринимательства могут быть:
  - а) только физические лица; б) физические и юридические лица; в) только юридические лица
5. Предпосылки, предопределяющие становление предпринимательства в России:
  - а) политические, экономические, юридические, психологические;
  - б) политические, экономические, социальные; в) политические, экономические, юридические, культурные
6. Предпринимательство выполняет следующие функции:

а) социально-экономическую, направляющую, распределительную, организаторскую; б) экономическую, политическую, правовую, социально-культурную; в) общеэкономическую, политическую, ресурсную, организаторскую, социальную, творческую

7. Торговое предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет:

а) материальное производство; б) реализация товаров и оказание услуг; в) материальное производство и оказание услуг; г) материальное, интеллектуальное и духовное производство

8. Экономической основой индивидуального предпринимательства является ... собственность.

а) частная; б) общественная; в) государственная

9. Укажите вид предпринимательства, который предусматривает постоянные торгово-обменные операции по купле-продаже товаров:

а) коммерческое; б) финансовое; в) производственное

10. Преимуществами коммерческого предпринимательства выступают

а) высокая рентабельность, незначительная государственная регламентация, относительная простота самих операций; б) зависит от уровня развития производства, относительно высокий риск, высокая рентабельность

11. Коммерческое предпринимательство характеризуется:

а) операциями и сделками по купле-продаже товаров и услуг; б) производством товаров и услуг; в) обращением, обменом стоимостей; г) консультированием



# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

## дисциплины

### «Экономика товарного обращения»

#### 1. Аннотация

Дисциплина направлена на получение знаний в сфере потребительского рынка, понимания основных экономических категорий и законов развития рынка и хозяйствования отдельных рыночных субъектов, методик экономической оценки и прогнозирования основных категорий потребительского рынка.

#### Цель дисциплины (результаты обучения)

Слушатель, освоивший модуль, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя достижение следующих образовательных результатов:

РО1 Осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных о хозяйственной деятельности торгового предприятия, необходимых для расчета экономических показателей, характеризующих его деятельность.

Задачи:

- понимать теоретические основы экономической деятельности, реализуемые в процессе функционирования субъектов товарного обращения в целом и потребительского рынка в частности;
- изучить основные категории, формы и функции товарного обращения и потребительского рынка, механизмы их взаимодействия и развития;
- освоить методики, методы анализа и прогнозирования спроса, предложения на потребительском рынке.

#### 2. Содержание

| Наименование темы                                                                               | Содержание лекций (кол-во часов)                                                                                                                                                           | Наименование практических (кол-во часов)                                                                                 | Виды СРС (кол-во часов)                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1. Рынок потребительских товаров: сущность, функции, основные критерии и их характеристика | Основные понятия, формы и функции товарного обращения. Сущность, функции и роль рынка потребительских товаров в воспроизводственном процессе. Классификация рынка потребительских товаров. | <i>Задание 1.</i><br>Решение практического задания «Анализ показателей структуры рынка потребительских товаров» (2 часа) | Изучение теоретического материала, выполнение практического задания, тестирование (2 часа) |
| Тема 2 Спрос на продукцию и товары как основа коммерческой деятельности предприятия торговли    | Потребности: понятие, виды, иерархия. Спрос: понятие, определяющие факторы. Классификация видов спроса на потребительские товары и услуги. Методика изучения и прогнозирования спроса      | <i>Задание 2.</i><br>Решение практического задания «Эластичность спроса. Прогнозирование спроса различными               | Изучение теоретического материала, выполнение практического задания (2 часа)               |

| Наименование<br>темы                                            | Содержание лекций<br>(кол-во часов)                                                                                                                                                                                                                                                                 | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов)                                                                                                  | Виды СРС<br>(кол-во часов)                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                 | на потребительские товары<br>и услуги (2 часа)                                                                                                                                                                                                                                                      | методами» (2<br>часа)                                                                                                                           |                                                                                             |
| Тема 3<br>Предложение на<br>рынке<br>потребительских<br>товаров | Инфраструктура рынка<br>потребительских товаров:<br>понятие, функции,<br>комплексы и их<br>характеристика. Товары как<br>основной источник<br>предложения на рынке:<br>понятие, основные<br>составляющие, виды и их<br>классификация.<br>Предложение на рынке<br>потребительских товаров(2<br>часа) | <i>Задание 3.</i><br>Решение<br>практического<br>задания<br>«Определение<br>емкости рынка с<br>использованием<br>различных<br>методов» (2 часа) | Изучение<br>теоретического<br>материала,<br>выполнение<br>практического<br>задания (2 часа) |

### 3. Условия реализации программы

#### Организационно-педагогические условия реализации программы

Обучение по дисциплине реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционный материал представляется в виде комплекса мини-видеолекций, записей занятий, текстовых материалов, презентаций, размещаемых в LMS Moodle. Данные материалы сопровождаются заданиями и дискуссиями в чатах дисциплин. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

#### Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется программа видеоконференцсвязи SberJazz. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы комнаты в видеоконференцсвязи SberJazz, виртуальные доски и Google-сервисы.

#### Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Дисциплина реализуется очно-заочно с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, семинарские, активные и ситуативные методы обучения.

По данному курсу имеется электронный УМК — электронный курс в LMS Moodle. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы,

подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

### **Содержание комплекта учебно-методических материалов**

По дисциплине имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Moodle. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателе дисциплины, чат для объявлений и вопросов преподавателю), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи.

### **Литература**

1. Александров, Ю. Л. Экономика товарного обращения: учебник для студентов вузов по направлению подготовки "Экономика" (магистратура) / Ю.Л. Александров, Н.Н. Терещенко. 3-е изд., перераб. и доп. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2015 – 352 с.

2. Гончаренко, В.М. Дисбаланс спроса и предложения в условиях неопределенности : монография/ В.М. Гончаренко / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации ; Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики". - Москва : Издательство "ФОРУМ", 2021. - 85 с.

3. Лукаш, Ю. А. Управление спросом : учебное пособие / Ю. А. Лукаш. - Москва : Флинта, 2022. - 85 с.

4. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие/ Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова. – Москва: ФОРУМ, 2010 – 232 с.

5. Сулова, Ю. Ю. Рыночная инфраструктура: организационно-практический аспект : монография / Ю. Ю. Сулова, Е. В. Щербенко, А. В. Волошин. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 159 с.

6. Сулова, Ю. Ю. Товарное обращение : учебное пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко ; Сибирский федеральный университет, Институт торговли и сферы услуг. - Красноярск : СФУ, 2021. - 200 с.

7. Сулова, Ю. Ю. Товарное обращение : учебное пособие / Ю. Ю. Сулова, А. В. Волошин. - Красноярск : СФУ, 2019. - 120 с.

### **4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)**

Форма аттестации по дисциплине зачет, который формируется при условии получения положительной оценки за выполненные задания. Для получения оценки «зачтено», слушателю необходимо получить не менее 65% баллов из 100%, указанных в дисциплине.

## Перечень заданий и/или контрольных вопросов

### Практические задания

1. Анализ показателей структуры рынка потребительских товаров
2. Эластичность спроса. Прогнозирование спроса различными методами
3. Определение емкости рынка с использованием различных методов

### Задания для самостоятельной работы

В самостоятельную работу входит изучение материала курса, поиск необходимой нормативно-правовой информации; закрепление заданий с практических занятий; выполнение тестовых заданий; участие в форумах по темам.

### Критерии оценивания заданий

| Баллы    | Критерий                                                                                              |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 балл   | Задание практически не выполнено, допущены серьезные и грубые ошибки                                  |
| 2 балла  | Задание выполнено частично, и требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |
| 3 балла  | Задание выполнено, но требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок         |
| 4 балла  | Задание выполнено в целом верно, но требует незначительной доработки                                  |
| 5 баллов | Задание выполнено полностью, не требует доработки                                                     |

### Примеры практических заданий

#### Задание 1

Цель задания: сформировать навыки расчета показателей структуры рынка потребительских товаров.

Для выполнения задания необходимо рассчитать показатели, характеризующие структуру рынка потребительских товаров: индекс Бейна, индекс Тобина, индекс Лернера, индекс Херфиндаля-Хиршмана, индекс концентрации и др.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

#### Задание 2

Цель задания: сформировать навыки расчета показателей эластичности спроса, навыки применения различных методов прогнозирования спроса на потребительском рынке.

Для выполнения задания необходимо рассчитать эластичность спроса по цене (прямую, перекрестную), эластичность спроса по доходу. Определить возможный объем спроса на конкретные товары с помощью коэффициента эластичности, нормативным методом, экономико-математическим методом.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

#### Задание 3

Цель задания: сформировать навыки расчета емкости рынка различными методами.

Для выполнения задания необходимо определить емкость рынка на основе структурных характеристик, индекса исследовательской панели, индекса покупательной способности, норм потребления, частоты покупок и стандартных норм расходования товара, суммирования первичных, повторных и дополнительных продаж и др.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

### Примеры тестовых заданий

1. Укажите формулу для расчета величины покупательных фондов населения:

а)  $ПФ = ДД + НР$ ; б)  $ПФ = ДД - НР$ ; в)  $ПФ = ТО + НР$ ; г)  $ПФ = ТО - НР$ ,

где ПФ – покупательные фонды, тыс. руб.; ДД – денежные доходы населения, тыс. руб.; НР – нетоварные расходы и сбережения, тыс. руб.; ТО – товарооборот, тыс. руб.

2. Потенциальная емкость рынка показывает:

а) максимально возможный объем продажи товаров и услуг за конкретный период времени; б) максимально возможный объем производства данного товара одним предприятием за конкретный период времени; в) минимальный объем производства и сбыта данного товара одним предприятием за конкретный период времени; г) возможный объем продажи товаров и услуг за конкретный период времени.

3. Степень охвата покупательных фондов населения товарооборотом показывает:

а) долю товарооборота в общем объеме покупательных фондов населения; б) долю покупательных фондов населения в общем объеме товарооборота.

4. Первичные продажи представляют собой:

а) рынок первичных потребителей; б) рынок первичных производителей; в) рынок реализации последующих экземпляров товаров дополнительно к уже имеющимся.

5. Закон спроса предполагает, что:

а) превышение предложения над спросом вызовет снижение цены; б) если доходы у потребителей растут, они обычно приобретают больше товаров и услуг; в) когда цена на товар снижается, объем планируемых покупок возрастает.

6. Какой термин отражает способность и желание людей приобрести какой-либо товар:

а) потребность; б) спрос; в) необходимость; г) желание.

7. Рыночный спрос не испытывает влияния:

а) доходов потребителей; б) цен на взаимосвязанные товары (комплименты); в) цен на ресурсы; г) численность потребителей.

8. Ценовая эластичность спроса будет выше:

а) на товары первой необходимости, чем на предметы роскоши; б) в тех случаях, когда потребители используют данный товар с наибольшей пользой для себя; в) чем менее необходим товар потребителю.

9. Какое из следующих утверждений не относится к характеристике эластичного спроса на товар:

а) коэффициент ценовой эластичности меньше 1; б) общая выручка продавца сокращается, если цена возрастает; в) относительное изменение объема спроса больше, чем относительное изменение цены.

10. Какое из указанных ниже значений коэффициента эластичности по доходу относится к товарам первой необходимости:

а) меньше 0; б) больше 0, но меньше 1; в) больше 1; г) 1.

11. Индекс Бейна показывает:

а) норму доходности на вложенный в активы капитал; б) коэффициент концентрации рынка потребительских товаров; в) степень монопольной власти фирмы на рынке.

12. К прямым показателям структуры рынка потребительских товаров относят:

а) индекс Тобина, Лернера, Холла – Тайдмана; б) индекс Херфиндаля – Хиршмана, Джинни, Бейна; в) индекс Тобина, Лернера, Бейна.

13. В условиях конкурентных рынков норма доходности для различных активов должна быть:

а) одинаковой; б) большей в сторону монополистических рынков; в) меньшей в сторону монополистических рынков.

14. Различие в ценах конкурентного и неконкурентного рынков по отношению к неконкурентной цене представляет собой:

а) индекс Тобина; б) индекс Лернера; в) индекс Бейна.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**дисциплины**  
**«Организация, нормирование и оплата труда в торговле»**

**1. Аннотация**

Дисциплина направлена на изучение теоретических и практических аспектов организации, нормирования и оплаты труда, системы стимулирования труда работников предприятия торговли.

**Цель дисциплины (результаты обучения)**

Слушатель, освоивший модуль, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя достижение следующих образовательных результатов:

РО1 Осуществлять сбор, мониторинг и обработка данных о хозяйственной деятельности торгового предприятия, необходимых для расчета экономических показателей, характеризующих его деятельность

РО2 Разрабатывать мероприятия, обеспечивающие экономию ресурсов, повышение рентабельности продаж, производительности труда

РО4 Проводить расчеты экономических показателей результатов деятельности торгового предприятия на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов

**Задачи:**

- освоить теоретические основы организации, нормирования и оплаты труда;
- сформировать практические навыки проведения экономических расчетов, касающихся организации, нормирования и оплаты труда на торговом предприятии;
- изучить методологические и практические разработки в области стимулирования труда.

**2. Содержание**

| Наименование темы                                           | Содержание лекций (кол-во часов)                                                                                                                                                                                | Наименование практических (кол-во часов)                                                                                                                           | Виды СРС (кол-во часов)                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1. Организация труда персонала на предприятии торговли | Сущность экономической категории «труд». Содержание и характер труда. Содержание и значение организации труда. Элементы организации труда и их характеристика. Производительность и эффективность труда (1 час) | <i>Задание 1.</i> Решение практических заданий по определению производительности и эффективности труда, показателей организации труда торговых работников (2 часа) | Изучение теоретического материала, выполнение практических заданий, выполнение контрольного теста по теме (7 часов) |

| Наименование темы                                                                   | Содержание лекций (кол-во часов)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Наименование практических (кол-во часов)                                                                                                                                                                                      | Виды СРС (кол-во часов)                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 2. Основы нормирования труда работников торгового предприятия                  | Нормирование труда: сущность, функции, принципы, задачи. Виды норм труда и их классификация. Методы нормирования труда. Аналитические (техничко-аналитические) методы нормирования труда. Суммарные (опытно-статистические) методы нормирования труда (1 час)                                                                                                                                                                                  | <i>Задание 2.</i> Решение задач по определению норм труда, изучение затрат рабочего времени торгово-оперативного персонала предприятия (2 часа)                                                                               | Изучение теоретического материала, выполнение практических заданий (7 часов)                                        |
| Тема 3. Организация оплаты и стимулирования труда персонала на предприятии торговли | Оплата труда (заработная плата): понятие, виды. Функции заработной платы и их характеристика. Организация оплаты труда: понятие, принципы и элементы. Системы оплаты труда: понятие, виды и их характеристика. Системы премирования работников. Регулирование оплаты труда. Компенсационные и стимулирующие выплаты и их характеристика. Показатели эффективности оплаты труда на предприятии: методика расчета, экономический смысл. (2 часа) | <i>Задание 3.</i> Решение расчетных заданий по определению заработной платы и премиальных выплат, расчет доплат и надбавок к заработной плате. Расчет показателей эффективности оплаты труда на предприятии торговли (4 часа) | Изучение теоретического материала, выполнение практических заданий, выполнение контрольного теста по теме (6 часов) |

### 3. Условия реализации программы

#### Организационно-педагогические условия реализации программы

Обучение по дисциплине реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционный материал представляется в виде комплекса мини-видеолекций, записей занятий, текстовых материалов, презентаций, размещаемых в LMS Moodle. Данные



материалы сопровождаются заданиями и дискуссиями в чатах дисциплин. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

### **Материально-технические условия реализации программы**

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется программа видеоконференцсвязи SberJazz. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы комнаты в видеоконференцсвязи SberJazz, виртуальные доски и Google-сервисы.

### **Учебно-методическое и информационное обеспечение программы**

Дисциплина реализуется очно-заочно с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, семинарские, активные и ситуативные методы обучения.

По данному курсу имеется электронный УМК — электронный курс в LMS Moodle. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

### **Содержание комплекта учебно-методических материалов**

По дисциплине имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Moodle. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателе дисциплины, чат для объявлений и вопросов преподавателю), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

### **Литература**

1. Белоногова, Е.В. Организация, нормирование и оплата труда (в торговле) : [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для 38.03.01.10.09 - Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)] / Е.В Белоногова. - Красноярск : СФУ, 2017. – Режим доступа: <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=12031>
2. Владимирова, Л. П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли (торговля) : учебник / Л. П. Владимирова. – Москва : Дашков и К, 2006. - 346 с.
3. Генкин, Б. М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях : учебник для вузов / Б. М. Генкин ; Санкт-

Петербургский государственный экономический университет. - 6, изм. и доп. - Москва : ООО "Юридическое издательство Норма", 2020. - 416 с.

4. Егоршин, А. П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебное пособие / А. П. Егоршин. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 378 с. – Режим доступа: <https://libproxy.bik.sfu-kras.ru:2083/catalog/product/990423>

5. Назаренко, А. В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебное пособие / А. В. Назаренко, Д. В. Запорожец, О. С. Звягинцева, Д. С. Кенина [и др.]. - Ставрополь : СтГАУ, 2019. - 80 с.

6. Смирнова, А. М. Трудовые показатели предприятия торговли: анализ и планирование : учеб. пособие для вузов по специальности 080502 / А. М. Смирнова ; Федер. агентство по образованию, Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т. - Красноярск : КГТЭИ, 2008. - 150 с.

#### **4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)**

Форма аттестации по дисциплине экзамен, который формируется при условии получения положительной оценки за выполненные задания. Для формирования оценки за экзамен по дисциплине используется следующая шкала оценок.

Таблица – Шкала и критерии оценки знаний по дисциплине «Организация, нормирование и оплата труда в торговле»

| Количество баллов по курсу | % содержание | Оценка по традиционной системе |
|----------------------------|--------------|--------------------------------|
| 60- 54                     | 100-90       | отлично                        |
| 53-45                      | 89-75        | хорошо                         |
| 44-39                      | 74-65        | удовлетворительно              |
| 38-0                       | 64-0         | неудовлетворительно            |

#### **Перечень заданий и/или контрольных вопросов**

##### ***Практические задания***

1. Практическое задание по определению производительности и эффективности труда, показателей организации труда торговых работников.
2. Практическое задание по определению норм труда, изучению затрат рабочего времени торгово-оперативного персонала предприятия
3. Расчетное задание по определению заработной платы и премиальных выплат, расчета доплат и надбавок к заработной плате.
4. Расчет показателей эффективности оплаты труда на предприятии торговли.

##### ***Задания для самостоятельной работы***

В самостоятельную работу входит изучение материала курса, поиск необходимой нормативно-правовой информации; закрепление заданий с практических занятий; выполнение тестовых заданий; участие в форумах по темам.

### Критерии оценивания заданий

| Баллы    | Критерий                                                                                              |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 балл   | Задание практически не выполнено, допущены серьезные и грубые ошибки                                  |
| 2 балла  | Задание выполнено частично, и требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |
| 3 балла  | Задание выполнено, но требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок         |
| 4 балла  | Задание выполнено в целом верно, но требует незначительной доработки                                  |
| 5 баллов | Задание выполнено полностью, не требует доработки                                                     |

### Примеры практических заданий

#### Задание 1

Цель задания: закрепление навыков расчета производительности и эффективности труда работников торговли, показателей организации труда.

Для выполнения задания необходимо решить задачи по определению производительности труда работников торговли в действующих и сопоставимых ценах, показателей эффективности труда работников торговли, определить показатели организации труда и рассчитать комплексный показатель.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

#### Задание 2

Цель задания: приобретение навыков определения затрат рабочего времени с помощью фотографии рабочего дня, установление норм труда.

Для выполнения задания необходимо изучить затраты рабочего времени продавца (на конкретном предприятии), выявить не регламентированные затраты, рассчитать возможный процент повышения производительности труда, определить нормы труда для продавцов.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

#### Задание 3

Цель задания: приобретение навыков расчета заработной платы, премий при различных системах оплаты и стимулирования труда, расчета и анализа показателей эффективности оплаты труда на предприятии торговли.

Для выполнения задания необходимо начислить заработную плату работникам торговых предприятий в соответствии с условиями задачи, определить суммы премий, районного регулирования, рассчитать показатели эффективности оплаты труда на предприятии торговли.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

### Примеры тестовых заданий

1. Отметить основные функции труда в торговле:

а) доставка товаров от производителей до потребителей; б) доставка продукции и сырья в сферу производства; в) поддержание равновесия между

спросом и предложением товаров на рынке; г) выполнение анализа и планирования; д) оказание услуг по обмену товаров на деньги.

2. Отметьте задачи организации труда:

а) политические; б) социальные; в) экономические; г) психоэмоциональные; д) психофизиологические.

3). Экономическая категория, характеризующая эффективность деятельности работников в сфере товарного обращения – это:

а) оборот розничной торговли; б) фондоотдача; в) производительность труда; г) трудоемкость; д) прибыль

3. Количественным выражением организации труда является:

а) уровень организации труда; б) структура организации труда; в) динамика организации труда; г) темп изменения организации труда; д) абсолютное изменение организации труда.

4. Соответствие фактических условий труда нормативным характеризует:

а) коэффициент охвата работников нормированием труда; б) коэффициент трудовой дисциплины; в) коэффициент рациональности приемов и методов труда; г) коэффициент условий труда; д) коэффициент трудоспособности работающих.

5. Определить производительность труда работников торгово-оперативного персонала, если оборот розничной торговли предприятия 42500 руб., среднесписочная численность работников 25 чел, доля работников торгово-оперативного персонала составляет 76%.

а) 1287,9 тыс. руб./чел.; б) 1700 тыс. руб./чел.; в) 1849,5 тыс. руб./чел.; г) 2487,6 тыс. руб./чел.; д) 2236,8 тыс. руб./чел.

6. Выделите основные принципы организации труда:

а) разделение и кооперация труда; б) нормирование труда; в) стимулирование труда; г) непрерывность труда; д) эффективность труда.

7. Отметить основные функции заработной платы:

а) экономическая; б) социальная; в) стимулирующая; г) распределительная; д) воспроизводственная; е) учетная.

8. Отметить факторы, формирующие цену рабочей силы:

а) спрос и предложение на рабочую силу; б) механизация и автоматизация торгового процесса; в) предельная производительность труда; г) государственное регулирование минимальной цены труда; д) разделение и кооперация труда.

9. Воспроизводственная функция заработной платы подразумевает:

а) установление уровня оплаты труда, позволяющего удовлетворять основные жизненные потребности работника и его семьи; б) установление зависимости между оплатой, качеством, количеством и результатом труда работников; в) установление меры участия живого труда в процессе образования цены товара; г) регулирование спроса и предложения рабочей силы на рынке труда; д) обеспечение минимально достаточных условий и уровня жизни работников и их семей.

10. Отметьте показатели эффективности использования заработной платы:

а) зарплатоотдача; б) производительность труда; в) трудоемкость; г) коэффициент опережения темпов роста производительности труда и средней заработной платы; д) зарплаторентабельность.

11. Перечислить затраты на рабочую силу, включаемые в издержки обращения:

а) оплата за отработанное время; б) материальная помощь; в) единовременные премии и поощрения; г) оплата стоимости питания, топлива, жилья; д) оплата за неотработанное время.

12. Задача нормирования труда заключается в:

а) обеспечении необходимых условий нормирования запасов; б) активном воздействии на потенциальные возможности и результаты деятельности предприятий торговли; в) соответствии количеству труда; г) измерении и оценке трудовых затрат для всех видов работ.

13. Отметить основные виды норм труда:

а) норма времени; б) норма выработки; в) норма условий труда; г) норма организации рабочих мест; д) норма управляемости; е) норма численности; ж) норма обслуживания.

# **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

## **дисциплины**

### **«Экономика торгового предприятия»**

#### **1. Аннотация**

Дисциплина направлена на изучение теоретических и практических аспектов в области экономической деятельности предприятия торговли с точки зрения формирования, анализа и обоснования основных экономических показателей, характеризующих результативность и эффективность его предпринимательской деятельности.

#### **Цель дисциплины (результаты обучения)**

Слушатель, освоивший модуль, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя достижение следующих образовательных результатов:

РО1 Осуществлять сбор, мониторинг и обработка данных о хозяйственной деятельности торгового предприятия, необходимых для расчета экономических показателей, характеризующих его деятельность

РО2 Разрабатывать мероприятия, обеспечивающие экономию ресурсов, повышение рентабельности продаж, производительности труда

РО4 Проводить расчеты экономических показателей результатов деятельности торгового предприятия на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов

РО5 Рассчитывать результаты деятельности торгового предприятия и анализировать экономическую эффективность использования ресурсов

#### **Задачи:**

- изучение теоретических основ экономической деятельности предприятий торговли в рыночной среде;
- овладение методикой и технологией осуществления экономического анализа ресурсов и результатов деятельности предприятий торговли;
- приобретение знаний и понимания экономического содержания ресурсов торгового предприятия, источников их формирования и оценки эффективности использования;
- получение знаний, умений и навыков формирования и расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности предприятий торговли на основе действующего законодательного порядка и с учетом нормативной базы;
- приобретение знаний и понимания взаимосвязи и взаимозависимости формирования ресурсов и экономических показателей, характеризующих деятельность предприятий торговли.

## 2. Содержание

| Наименование темы                                   | Содержание лекций (кол-во часов)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Наименование практических (кол-во часов)                                                                                      | Виды СРС (кол-во часов)                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Товaroоборот предприятия торговли и запасы торговли | Товaroоборот: сущность, состав, значение в современных условиях. Виды товарoоборота и их классификация. Методика анализа товарoоборота предприятия торговли. Товарные запасы: понятие, значение, необходимость формирования, виды и их классификация. Показатели эффективности использования товарных запасов (2 часа)                                                                                                                                                                                                                                                                         | Решение сквозной расчетной работы по анализу товарoоборота, ресурсов и финансовых результатов торгового предприятия (2 часа)  | Изучение теоретического материала, выполнение сквозной расчетной работы, выполнение контрольного теста по теме (12 часов) |
| Ресурсы торгового предприятия                       | Основные фонды торговли: понятие, состав, особенности в торговле, виды и их классификация. Показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов торгового предприятия. Износ и амортизация основных фондов. Оборотные средства предприятия торговли: понятие, сущность, состав, отличительные особенности. Виды оборотных средств предприятий торговли и их классификация. Оценка эффективности использования оборотных средств предприятия торговли и пути ее повышения в современных условиях. Трудовые ресурсы и кадры торгового предприятия: понятие, состав, виды и их | Решение сквозной расчетной работы по анализу товарoоборота, ресурсов и финансовых результатов торгового предприятия (6 часов) | Изучение теоретического материала, выполнение сквозной расчетной работы, выполнение контрольного теста по теме (16 часов) |

| Наименование<br>темы                                     | Содержание лекций<br>(кол-во часов)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов)                                                                                | Виды СРС<br>(кол-во часов)                                                                                                |
|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                          | классификация. Оценка эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия. Фонд заработной платы предприятия торговли: понятие, состав, источники возмещения, методика факторного анализа (4 часа)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                               |                                                                                                                           |
| Финансовые результаты деятельности торгового предприятия | Понятие, состав и структура расходов торгового предприятия. Издержки обращения как экономическая категория и их характеристика. Методика анализа издержек обращения предприятия в современных условиях. Налогообложение предприятия торговли в современных условиях. Доходы предприятия торговли: понятие, состав, виды и их характеристика. Валовая прибыль предприятия торговли: понятие, сущность, факторы определяющие. Методика анализа доходов предприятия торговли<br>Прибыль предприятий торговли: понятие, функции, источники формирования. Виды прибыли и их классификация. Порядок формирования прибыли предприятий торговли в соответствии с действующим законодательством. Методика анализа прибыли предприятия торговли. Рентабельность | Решение сквозной расчетной работы по анализу товарооборота, ресурсов и финансовых результатов торгового предприятия (8 часов) | Изучение теоретического материала, выполнение сквозной расчетной работы, выполнение контрольного теста по теме (16 часов) |



| Наименование<br>темы | Содержание лекций<br>(кол-во часов)                    | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов) | Виды СРС<br>(кол-во часов) |
|----------------------|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------|
|                      | торговли: понятие,<br>методика исчисления (6<br>часов) |                                                |                            |

### **3. Условия реализации программы**

#### **Организационно-педагогические условия реализации программы**

Обучение по дисциплине реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционный материал представляется в виде комплекса мини-видеолекций, записей занятий, текстовых материалов, презентаций, размещаемых в LMS Moodle. Данные материалы сопровождаются заданиями и дискуссиями в чатах дисциплин. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

#### **Материально-технические условия реализации программы**

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется программа видеоконференцсвязи SberJazz. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы комнаты в видеоконференцсвязи SberJazz, виртуальные доски и Google-сервисы.

#### **Учебно-методическое и информационное обеспечение программы**

Дисциплина реализуется очно-заочно с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, семинарские, активные и ситуативные методы обучения.

По данному курсу имеется электронный УМК — электронный курс в LMS Moodle. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

#### **Содержание комплекта учебно-методических материалов**

По дисциплине имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Moodle. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателе дисциплины, чат для объявлений и вопросов преподавателю), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи.

## Литература

1. Иванов, Г. Г. Экономика организации (торговля) : учебник / Г.Г. Иванов. — Москва : ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. — 352 с.
2. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации : учебник / Г.Г. Иванов. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 182 с.
3. Сусллова, Ю. Ю. Доходы предприятия торговли : учебное пособие / Ю.Ю. Сусллова ; Сибирский федеральный университет. – Москва : ИНФРА-М, 2020. - 136 с.
4. Терещенко, Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли : монография / Н. Н. Терещенко, О. Н. Есина, А. С. Ильина. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2022. - 220 с.
5. Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского обществ : учебник / А. М. Фридман. - 8-е изд., стер. - Москва : Дашков и К, 2023. - 656 с.
6. Экономика торгового предприятия : [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для 38.03.01.10.09 Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг), 38.03.02.02.13 Менеджмент организации (в сфере услуг)] / Е.В Белоногова, О.Н Есина ; Сибирский федеральный университет, ИТиСУ. - Красноярск : СФУ, 2020. – Режим доступа: <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=23666>

## 4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Форма аттестации по дисциплине экзамен, который формируется при условии получения положительной оценки за выполненные задания. Для формирования оценки за экзамен по дисциплине используется следующая шкала оценок.

Таблица – Шкала и критерии оценки знаний по дисциплине «Экономика торгового предприятия»

| Количество баллов по курсу | % содержание | Оценка по традиционной системе |
|----------------------------|--------------|--------------------------------|
| 60- 54                     | 100-90       | отлично                        |
| 53-45                      | 89-75        | хорошо                         |
| 44-39                      | 74-65        | удовлетворительно              |
| 38-0                       | 64-0         | неудовлетворительно            |

## Перечень заданий и/или контрольных вопросов

### *Практические задания*

1. Практическое задание по анализу товарооборота, ресурсов, финансовых результатов торгового предприятия.

### *Задания для самостоятельной работы*

В самостоятельную работу входит изучение материала курса, поиск необходимой нормативно-правовой информации; закрепление заданий с практических занятий; выполнение тестовых заданий; участие в форумах по темам.

### Критерии оценивания заданий

| Баллы    | Критерий                                                                                              |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 балл   | Задание практически не выполнено, допущены серьезные и грубые ошибки                                  |
| 2 балла  | Задание выполнено частично, и требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |
| 3 балла  | Задание выполнено, но требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок         |
| 4 балла  | Задание выполнено в целом верно, но требует незначительной доработки                                  |
| 5 баллов | Задание выполнено полностью, не требует доработки                                                     |

### Примеры практических заданий

#### Задание

Цель задания: закрепление навыков расчета показателей общего и факторного анализа товарооборота, состава, структуры, эффективности использования ресурсов, финансовых результатов торгового предприятия.

Для выполнения задания необходимо решить сквозную расчетную работу по анализу показателей деятельности торгового предприятия, сделать соответствующие выводы, предложить рекомендации по увеличению товарооборота, улучшению использования ресурсов торгового предприятия, повышению финансовых результатов деятельности.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

### Примеры тестовых заданий

1. Объектами оборота розничной торговли выступают:  
а) товары и услуги; б) товары; в) продавцы и покупатели
2. Количественными факторами, влияющими на оборот розничной торговли являются:  
а) торговая площадь; б) оборачиваемость; в) производительность труда; г) стоимость оборотных средств; д) численность; е) издержки
3. Среднегодовой темп роста товарооборота рассчитывается по формуле  
а) средней арифметической; б) средней геометрической; в) средней хронологической.
4. Товарооборот в прошлом и отчетном годах составил соответственно 33400 тыс. руб. и 35600 тыс. руб. Темп прироста товарооборота составит:  
а) 106,59%; б) 6,59%; в) 2200 тыс. руб.; г) другое значение
5. Процесс оптовой купли-продажи осуществляется по следующим направлениям:  
а) продажа товаров предназначенных для индивидуального потребления розничной торговой сети и предприятиями общественного питания; б) удовлетворение потребностей людей физиологических и духовных; в) продажа товаров, являющихся сырьем для дальнейшей переработки; г) отпуск товаров минуя склады предприятия.

6. Фондоотдача основных фондов составит при условии, что объем товарооборота за отчетный год составил 450 млн. руб., среднегодовая стоимость основных фондов – 137 млн. руб.:

а) 0,3; б) 3,3; в) 1,6; г) 4,2.

7. Первоначальная стоимость основных фондов представляет собой:

а) стоимость основных фондов, построенных или приобретенных в разные периоды в ценах этих периодов; б) стоимость основных фондов в действующих условиях воспроизводства; в) стоимость основных фондов, представляющей разницу между первоначальной стоимостью основных фондов и суммой их износа; г) стоимость основных фондов, которая не перенесена на издержки производства и обращения.

8. Время обращения оборотных средств в отчетном году 52 дня, в прошлом году 56 дней. Произошло:

а) замедление оборачиваемости; б) ускорение оборачиваемости.

9. Сумма относительного высвобождения (вовлечения) в оборот средств составит при условии, что время обращения в отчетном году 40 дней, в прошлом – 45 дней; объем оборот розничной торговли за квартал – 90 млн. руб.:

а) 18 млн. руб.; б) 450 млн. руб.; в) 5 млн. руб.

10. Показателями движения кадров торгового предприятия являются:

а) производительность, трудоемкость, рентабельность персонала; б) коэффициент укомплектованности рабочих мест; в) степень сбалансированности рабочих мест; г) фондооснащенность, фондовооруженность, производительность труда; д) коэффициент оборота, коэффициент текучести, коэффициент приема, коэффициент стабильности кадров.

11. Уровень издержек обращения рассчитывается по формуле:

а)  $T : IO * 100$ ; б)  $T * IO : 100$ ; в)  $IO : T * 100$ ; г)  $T : IO : 100$

где  $IO$  – сумма издержек обращения,  $T$  – товарооборот

12. Условно-постоянными издержками обращения являются:

а) транспортные расходы; б) прочие расходы; в) расходы на аренду зданий; г) расходы на тару;

13. Издержки обращения, находящиеся в непосредственной зависимости от изменения товарооборота – это:

а) условно-переменные издержки обращения; б) условно-постоянные издержки обращения; в) смешанные издержки обращения; г) стартовые издержки обращения;

14. Пересчитывая условно-переменные издержки прошлого года на товарооборот текущего года (факторный анализ):

а) сумма условно-переменных издержек остается неизменной; б) уровень условно-переменных издержек остается неизменен; в) уровень условно-постоянных издержек остается неизменен; г) условно-переменные издержки не изменяются.

15. Доходы от обычных видов деятельности в предприятиях торговли включают в себя:

а) прочие доходы; б) издержки обращения; в) валовая прибыль; г) проценты к получению

16. Прочие доходы торговых предприятий включают в себя:

а) налог на прибыль; б) прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; в) отрицательные курсовые разницы; г) поступления, связанные с предоставлением во временное пользование активов предприятия

17. Сумма реализованных торговых надбавок составит при условии, что объем товарооборота за квартал 100 тыс. руб., уровень торговой надбавки 20%

а) 30 тыс. руб.; б) 20 тыс. руб.; в) 16,6 тыс. руб.; г) 15,4 тыс. руб.

18. Основными факторами, определяющими размер торговой надбавки, являются:

а) спрос на товары; б) уровень издержек обращения; в) сумма налога на прибыль; г) структура товарооборота; д) себестоимость товара

19. Влияние изменения структуры товарооборота на сумму и уровень валовой прибыли рассчитывается:

а) методом процентных чисел; б) методом разниц; в) индексным методом

20. Валовая прибыль рассчитывается как разница между:

а) суммой реализованных торговых надбавок и издержками обращения; б) выручкой от реализации товаров, работ, услуг и коммерческими и управленческими расходами; в) выручкой от реализации товаров, работ, услуг без НДС и себестоимостью проданных товаров; г) прибылью до налогообложения и текущим налогом на прибыль

21. Размер прибыли от продаж составит при условии, что объем товарооборота за месяц 200 тыс. руб., уровень реализованной торговой надбавки – 20%, уровень издержек обращения – 15%

а) 40 тыс. руб.; б) 30 тыс. руб.; в) 20 тыс. руб.; г) 10 тыс. руб.

22. Отметить основные функции прибыли:

а) стимулирующая; б) учетная; в) фискальная; г) основной оценочный показатель.

23. Товарооборот в отчетном году возрос на 15%, сумма прибыли от продаж на 20%, при этом рентабельность продаж:

а) возросла; б) снизилась; в) осталась неизменной.

24. Рост издержек обращения приводит:

а) к росту суммы налога на прибыль; б) к снижению суммы прибыли от продаж; в) к снижению валовой прибыли; г) не влияет на перечисленные выше показатели.

25. Выберите из перечисленного показатели эффективности

а) рентабельность продаж; б) оборот розничной торговли; в) коэффициент оборачиваемости оборотных средств; г) валовая прибыль

26. Рост прибыли при постоянных ресурсах предприятия приводит

а) к повышению эффективности; б) к снижению эффективности; в) не влияет на эффективность

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

## дисциплины

### «Ценообразование и ценовая политика торгового предприятия»

#### 1. Аннотация

Дисциплина направлена на освоение вопросов, связанных с формированием, расчетом и обоснованием уровня цен на предприятии торговли, выбором стратегий ценообразования для реализации целей его ценовой политики.

#### Цель дисциплины (результаты обучения)

Слушатель, освоивший модуль, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя достижение следующих образовательных результатов:

РО4 Проводить расчеты экономических показателей результатов деятельности торгового предприятия на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов.

Задачи:

- оценивать роль цены в стимулировании продаж и сбыта и учитывает влияние различных факторов на ее формирование;
- овладеть методами и приемами расчета элементов цены на основе действующего законодательства с учетом типовых методик и формировать уровень цен;
- научиться выбирать стратегию ценообразования в зависимости от ценовой политики предприятия и ситуации на рынке.

#### 2. Содержание

| Наименование темы                                                                          | Содержание лекций<br>(кол-во часов)                            | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов)                                               | Виды СРС<br>(кол-во часов)                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Роль цены в предпринимательской деятельности, ее функции, факторы, влияющие на обоснование | -                                                              | <i>Задание 1.</i><br>Современное значение категории «цена» для предприятия торговли (2 часа) | Интерактивная лекция, тестирование (4 часа)             |
| Механизм формирования цен в торговле: порядок расчета и обоснование элементов и уровня цен | Теоретические и методические аспекты формирования цен (2 часа) | <i>Задание 2.</i> Решение задач по формированию цены (4 часа)                                | Выполнение практических заданий, тестирование (4 часа)  |
| Ценовая политика и стратегии ценообразования: их виды, условия использования               | Основы ценовой политики на торговом предприятии (2 часа)       | <i>Задание 3.</i><br>Практическое задание «Разработка ценовой политики торгового             | Выполнение практического задания, тестирование (4 часа) |

| Наименование темы | Содержание лекций<br>(кол-во часов) | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов) | Виды СРС<br>(кол-во часов) |
|-------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------|
|                   |                                     | предприятия» (2<br>часа)                       |                            |

### 3. Условия реализации программы

#### Организационно-педагогические условия реализации программы

Обучение по дисциплине реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционный материал представляется в виде комплекса мини-видеолекций, записей занятий, текстовых материалов, презентаций, размещаемых в LMS Moodle. Данные материалы сопровождаются заданиями и дискуссиями в чатах дисциплин. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

#### Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется программа видеоконференцсвязи SberJazz. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы комнаты в видеоконференцсвязи SberJazz, виртуальные доски и Google-сервисы.

#### Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Дисциплина реализуется очно-заочно с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, семинарские, активные и ситуативные методы обучения.

По данному курсу имеется электронный УМК — электронный курс в LMS Moodle. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

#### Содержание комплекта учебно-методических материалов

По дисциплине имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Moodle. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателе дисциплины, чат для объявлений и вопросов преподавателю), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

## **Литература**

1. Батраева, Э.А. Ценообразование в торговле: учебное пособие / Э.А. Батраева.- Сиб. Федер. ун-т, 2018.- 156 с.
2. Батраева, Э.А. Стратегии ценообразования: текст лекции / Э. А. Батраева. – Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т, 2011. – 37 с
3. Ценовая политика фирмы. Методы ценообразования в рыночной экономике [Электронный ресурс] / Э.А. Батраева. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013. – 75 с. – Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-144127.pdf>

## **4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)**

Форма аттестации по дисциплине зачет, который формируется при условии получения положительной оценки за выполненные задания. Для получения оценки «зачтено», слушателю необходимо получить не менее 65% баллов из 100%, указанных в дисциплине.

### **Перечень заданий и/или контрольных вопросов**

#### ***Практические задания***

1. Расчет цены в процессе товародвижения
2. Разработка ценовой политики торгового предприятия

#### **Задания для самостоятельной работы**

В самостоятельную работу входит изучение материала курса, поиск необходимой нормативно-правовой информации; закрепление заданий с практических занятий; выполнение тестовых заданий; участие в форумах по темам.

### **Критерии оценивания заданий**

| Баллы    | Критерий                                                                                              |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 балл   | Задание практически не выполнено, допущены серьезные и грубые ошибки                                  |
| 2 балла  | Задание выполнено частично, и требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |
| 3 балла  | Задание выполнено, но требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок         |
| 4 балла  | Задание выполнено в целом верно, но требует незначительной доработки                                  |
| 5 баллов | Задание выполнено полностью, не требует доработки                                                     |

### **Примеры практических заданий**

#### **Задание 1**

Цель задания: сформировать навыки расчета цен в процессе товародвижения.

При решении задачи соблюдать последовательность расчета всех элементов, пронумеровав все действия, подробно описывать ход решения



задачи. Все элементы и виды цены обозначать символами, указанными в лекции.

**Задача.** Определите отпускную цену предприятия-производителя, оптовую и розничную цены на товар, поступающий в предприятие розничной торговли от предприятия оптовой торговли, если известны следующие данные:

- полная себестоимость изделия - 465 руб.;
- рентабельность продукции – 15 %;
- ставка НДС – 20 %;
- уровень оптовой надбавки – 13 %;
- уровень торговой надбавки – 24 %.

Рассчитайте суммы налога на добавленную стоимость, которые должны быть уплачены в бюджет при реализации товара оптовым и розничным торговыми предприятиями.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

## Задание 2

Цель задания: сформировать ценовую политику торгового предприятия.

Для выполнения задания необходимо разработать ценовую политику конкретного торгового предприятия.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

## Примеры тестовых заданий

1. Предприятие оптовой торговли приобретает товар у предприятия изготовителя, цена закупки ( $C_{\text{зак}}$ ) состоит из следующих элементов:

- а)  $C_{\text{зак.}} = C_{\text{опт}} - A + O_n + \text{НДС}_{\text{опта}}$ ;      б)  $C_{\text{зак.}} = C_{\text{опт без НДС}} - A + O_n + \text{НДС}_{\text{опта}}$ ;  
в)  $C_{\text{зак.}} = C_{\text{опт}} + O_n + \text{НДС}_{\text{опта}}$ ;      г)  $C_{\text{зак}} = C_{\text{опт без НДС}} + \text{НДС}_{\text{опта}} + A + O_n$   
д)  $C_{\text{зак.}} = C_{\text{опт без НДС}} + O_n + \text{НДС}_{\text{опта}}$ ;

где:  $C_{\text{опт}}$  – отпускная цена предприятия-изготовителя, руб.;  $O_n$  – сумма оптовой надбавки, руб.;  $A$  – сумма акцизного налога, руб.;  $\text{НДС}_{\text{опт}}$  – сумма НДС, включаемая в цену в оптовом звене, руб.

2. Прибыль оптовой организации отражается в элементе цены:

а) прибыль предприятия изготовителя; б) косвенные налоги; в) оптовая надбавка; г) торговая надбавка; д) себестоимость изделия.

3. Розничная цена ( $C_{\text{розн}}$ ) предприятия, уплачивающего НДС, на товар, приобретенный у оптового предприятия, состоит из элементов:

- а)  $C_{\text{розн.}} = C_{\text{закупки без НДС}} + T_n + \text{НДС}_{\text{розн.}}$ ;      б)  $C_{\text{розн.}} = C_{\text{закупки}} + T_n - \text{НДС}_{\text{розн.}}$ ;  
в)  $C_{\text{розн.}} = C_{\text{закупки без НДС}} + T_n$ ;      г)  $C_{\text{розн.}} = C_{\text{закупки}} + T_n$ ;  
д)  $C_{\text{розн.}} = C_{\text{закупки}} + T_n + O_n$ ;

где:  $C_{\text{зак}}$  – цена закупки, руб.;  $T_n$  – сумма торговой надбавки, руб.;  $\text{НДС}_{\text{розн}}$  – сумма НДС, включаемая в цену в розничном торговом предприятии, руб.

4. Математически связь между уровнем торговой надбавки и уровнем валовой прибыли можно представить как:

$$\begin{aligned} \text{а) } U_{\text{ТН}} &= \frac{U_{\text{ВП}} \times 100}{100 + U_{\text{ВП}}}; & \text{б) } U_{\text{ТН}} &= \frac{U_{\text{ВП}} \times 100}{100 - U_{\text{ВП}}}; \\ \text{в) } U_{\text{ТН}} &= \frac{U_{\text{ВП}}}{100 \times U_{\text{ВП}}}; & \text{г) } U_{\text{ВП}} &= \frac{U_{\text{ТН}}}{100} \times U_{\text{ТН}}; & \text{д) } U_{\text{ТН}} &= \frac{U_{\text{ВП}} \times 100}{U_{\text{ВП}} - 100}. \end{aligned}$$

где:  $U_{\text{ТН}}$  – уровень торговой надбавки, %;  $U_{\text{ВП}}$  – уровень валовой прибыли, %.

5. Торговая надбавка предприятия, уплачивающего НДС, состоит из следующих элементов:

а) прибыль от продажи, НДС; б) прибыль от продаж; в) издержки обращения, НДС; г) издержки обращения; д) прибыль от продажи, издержки обращения.

6. Сумму налога на добавленную стоимость (НДС<sub>розн.</sub>), подлежащую включению в розничную цену, рассчитывают по формуле:

$$\begin{aligned} \text{а) } \text{НДС}_{\text{розн.}} &= \frac{(C_{\text{приоб.}} \times \text{ТН}) \times C_{\text{Т}}}{100}; & \text{б) } \text{НДС}_{\text{розн.}} &= \frac{(C_{\text{приоб. без НДС}} + \text{ТН}) \times C_{\text{Т}}}{100}; \\ \text{в) } \text{НДС}_{\text{розн.}} &= \frac{(C_{\text{приоб. без НДС}} \times C_{\text{Т}}) + \text{ТН}}{100}; & \text{г) } \text{НДС}_{\text{розн.}} &= \frac{(C_{\text{приоб.}} \times C_{\text{Т}})}{100 - C_{\text{Т}}}; \\ \text{д) } \text{НДС}_{\text{розн.}} &= \frac{(C_{\text{приоб.}} \times C_{\text{Т}})}{100}. \end{aligned}$$

где:  $C_{\text{приоб.}}$  – цена приобретения с НДС, руб.; ТН – сумма торговой надбавки, руб.;  $C_{\text{Т}}$  – ставка НДС, %.

7. Затраты на производство и реализацию продукции в общественном питании:

а) возмещаются за счет наценки общественного питания;  
б) включаются в калькуляцию цены блюда общественного питания;  
в) включаются в состав себестоимости блюда общественного питания;  
г) возмещаются за счет прибыли от продаж; д) возмещаются за счет сырьевого набора блюда.

8. Факторами, влияющими на состав розничной цены, являются:

а) действующая система налогообложения предприятия розничной торговли; б) количество звеньев товародвижения; в) характер покупателя (организация или население); г) верны ответы а и в; д) верны ответы а и б.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**дисциплины**  
**«Планирование на предприятии торговли»**

**1. Аннотация**

Дисциплина охватывает вопросы, связанные с теоретическими, методическими и практическими аспектами планирования деятельности торгового предприятия. Изучение курса формирует у слушателей систему комплексных знаний о процессе планирования как одного из важнейших инструментов достижения коммерческого успеха и повышения эффективности предпринимательской деятельности на рынке.

**Цель дисциплины (результаты обучения)**

Слушатель, освоивший модуль, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя достижение следующих образовательных результатов:

РО2 Разрабатывать мероприятия, обеспечивающие экономию ресурсов, повышение рентабельности продаж, производительности труда

РО3 Предлагать организационно-управленческие решения, направленные на повышение экономической эффективности деятельности торгового предприятия

РО6 Выполнять и обосновывать результаты, необходимые для составления экономических разделов планов в соответствии с принятыми на торговом предприятии стандартами

**Задачи:**

- изучить количественные и качественные методы планирования; возможность и целесообразность их использования в практике планирования деятельности торгового предприятия;
- овладеть методикой проведения планирования экономических результатов деятельности предприятия торговли;
- научиться правильно оформлять результаты плановых расчетов.

**2. Содержание**

| Наименование темы                                                | Содержание лекций (кол-во часов) | Наименование практических (кол-во часов) | Виды СРС (кол-во часов)                                                                                                        |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1<br>Планирование деятельности предприятия: понятие, методы | -                                | -                                        | Изучение теоретического материала, выполнение самостоятельной работы на тему «Характеристика методов планирования деятельности |

| Наименование темы                                    | Содержание лекций (кол-во часов)                                                                                                              | Наименование практических (кол-во часов)                                                                    | Виды СРС (кол-во часов)                                                                              |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                      |                                                                                                                                               |                                                                                                             | предприятия (6 часов)                                                                                |
| Тема 2<br>Планирование доходов предприятия торговли  | Планирование товарооборота, планирование валовой прибыли в торговле. Планирование прочих доходов предприятия торговли (2 часа)                | Выполнение сквозной расчетной работы<br>Планирование показателей деятельности предприятия торговли (3 часа) | Изучение теоретического материала, выполнение расчетной работы, контрольного теста по теме (6 часов) |
| Тема 3<br>Планирование расходов предприятия торговли | Планирование издержек обращения на предприятии торговли с помощью типовых методик. Планирование прочих расходов предприятия торговли (2 часа) | Выполнение сквозной расчетной работы<br>Планирование показателей деятельности предприятия торговли (3 часа) | Изучение теоретического материала, выполнение расчетной работы, контрольного теста по теме (6 часов) |
| Тема 4<br>Планирование прибыли предприятия торговли  | Планирование прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли с помощью различных методов планирования (2 часа).                 | Выполнение сквозной расчетной работы<br>Планирование показателей деятельности предприятия) (4 часа)         | Изучение теоретического материала, выполнение расчетной работы, контрольного теста по теме (6 часов) |

### 3. Условия реализации программы

#### Организационно-педагогические условия реализации программы

Обучение по дисциплине реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционный материал представляется в виде комплекса мини-видеолекций, записей занятий, текстовых материалов, презентаций, размещаемых в LMS Moodle. Данные материалы сопровождаются заданиями и дискуссиями в чатах дисциплин. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

## **Материально-технические условия реализации программы**

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется программа видеоконференцсвязи SberJazz. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы комнаты в видеоконференцсвязи SberJazz, виртуальные доски и Google-сервисы.

## **Учебно-методическое и информационное обеспечение программы**

Дисциплина реализуется очно-заочно с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, семинарские, активные и ситуативные методы обучения.

По данному курсу имеется электронный УМК — электронный курс в LMS Moodle. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

## **Содержание комплекта учебно-методических материалов**

По дисциплине имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Moodle. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателе дисциплины, чат для объявлений и вопросов преподавателю), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи.

## **Литература**

1. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса [Электронный ресурс] : Учебное пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. — 8-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 448 с.
2. Ильин, Анатолий Игнатьевич. Планирование на предприятии : Учебное пособие / А. И. Ильин. - 9, стер. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М" ; Минск : ООО "Новое знание", 2014. - 668 с.
3. Савкина, Р. В. Планирование на предприятии : учебник для бакалавров / Р. В. Савкина. - 3-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 320 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093177>
4. Стрелкова, Л.В. Внутрифирменное планирование: учеб. пособие / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 367 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1028708>

5. Суслова Ю.Ю Доходы предприятия торговли: учеб.пособие// Н.Н.Терещенко, Ю.Ю. Суслова. – Москва: ИНФРА-М: Красноярск, Сиб. федер. ун-т, 2020. – 136с.

6. Суслова Ю.Ю Прибыль предприятия: учеб. пособие// Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Суслова. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 120 с.

#### **4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)**

Форма аттестации по дисциплине экзамен, который формируется при условии получения положительной оценки за выполненные задания. Для формирования оценки за экзамен по дисциплине используется следующая шкала оценок.

Таблица – Шкала и критерии оценки знаний по дисциплине «Планирование на предприятии торговли»

| Количество баллов по курсу | % содержание | Оценка по традиционной системе |
|----------------------------|--------------|--------------------------------|
| 60- 54                     | 100-90       | отлично                        |
| 53-45                      | 89-75        | хорошо                         |
| 44-39                      | 74-65        | удовлетворительно              |
| 38-0                       | 64-0         | неудовлетворительно            |

#### **Перечень заданий и/или контрольных вопросов**

##### **Практические задания**

1. Практическое задание Планирование показателей деятельности предприятия торговли.

##### **Задания для самостоятельной работы**

В самостоятельную работу входит изучение материала курса, поиск необходимой нормативно-правовой информации; закрепление заданий с практических занятий; выполнение тестовых заданий; участие в форумах по темам.

#### **Критерии оценивания заданий**

| Баллы    | Критерий                                                                                              |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 балл   | Задание практически не выполнено, допущены серьезные и грубые ошибки                                  |
| 2 балла  | Задание выполнено частично, и требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |
| 3 балла  | Задание выполнено, но требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок         |
| 4 балла  | Задание выполнено в целом верно, но требует незначительной доработки                                  |
| 5 баллов | Задание выполнено полностью, не требует доработки                                                     |

#### **Примеры практических заданий**

##### **Задание**

Цель задания: закрепление навыков планирования товарооборота, доходов, расходов, прибыли торгового предприятия различными методами.

Для выполнения задания необходимо решить сквозную расчетную работу по планированию показателей деятельности торгового предприятия, сделать соответствующие выводы, предложить рекомендации по увеличению товарооборота, повышению финансовых результатов деятельности.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

### Примеры тестовых заданий

1. Количественные методы планирования доходов деятельности предприятия включают в себя:

а) балансовый метод; б) метод технико-экономических расчетов; в) метод прямого счета; г) метод экспертных оценок.

2. Метод структурного планирования относится к:

а) количественным методам планирования доходов; б) качественным методом планирования доходов.

3. Планирование валовой прибыли предприятия торговли с использованием формулы 
$$Up_{THn} = Up_{THn-1} + \frac{Up_{THn-1} - Up_{THn-t}}{n}$$
 относится к следующему методу:

а) экономико-статистическому; б) экономико-математическому; в) расчетно-аналитическому; г) прямого счета.

4. Метод планирования прибыли, заключающийся в расчете каждого вида прибыли исходя из запланированных доходов и расходов, называется:

а) метод прямого счета; б) метод получения целевой прибыли; в) метод экспертных оценок; г) метод технико-экономических расчетов.

5. Операционный рычаг при планировании прибыли показывает:

а) на сколько процентов изменится прибыль при изменении доходов на 1%; б) на сколько процентов изменится прибыль при изменении объема продаж на 1%; в) на сколько процентов изменится прибыль при изменении расходов на 1%.

6. Разница между выручкой и себестоимостью продаж представляет собой:

а) прочие доходы; б) прибыль до налогообложения; в) валовую прибыль; г) прибыль от продаж.

8. Сущность метода выравнивания динамического ряда по скользящей средней заключается:

а) в определении тенденций динамического ряда путем плавного изменения оборота во времени; б) в выявлении математической закономерности развития показателя и построения на этой основе модели развития показателя в будущем; в) в планомерном установлении и увязывании натурально-вещественных и стоимостных пропорций в народном хозяйстве.

9. Поисковый прогноз разрабатывается –

а) для оценки будущих состояний процесса в зависимости от ожидаемых уровней тех или иных факторов; б) для оценки изменений процесса и влияющих на него факторов, носящих характер целевых установок;

10. К коллективным методам экспертной оценки относятся:

а) аналитические записки; б) метод Дельфи; в) метод «мозговой атаки»; г) интервью.



# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

## дисциплины

### «Управление затратами предприятия торговли»

#### 1. Аннотация

Дисциплина направлена на освоение терминов, понятий и содержания форм, методов воздействия на затраты предприятия торговли, позволяющих обеспечить эффективное функционирование хозяйствующего субъекта.

#### Цель дисциплины (результаты обучения)

Слушатель, освоивший модуль, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя достижение следующих образовательных результатов:

РО1 Осуществлять сбор, мониторинг и обработка данных о хозяйственной деятельности торгового предприятия, необходимых для расчета экономических показателей, характеризующих его деятельность

РО2 Разрабатывать мероприятия, обеспечивающие экономию ресурсов, повышение рентабельности продаж, производительности труда

РО5 Рассчитывать результаты деятельности торгового предприятия и анализировать экономическую эффективность использования ресурсов

Задачи:

- формирование знаний слушателей в области эффективного управления затратами предприятия торговли;
- овладение современными методиками оценки обоснованности и эффективности принимаемых управленческих решений по управлению затратами.

#### 2. Содержание

| Наименование темы                               | Содержание лекций<br>(кол-во часов)                                                                                                                                                            | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов)                          | Виды СРС<br>(кол-во часов)                               |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Тема 1 Содержание процесса управления затратами | Процесс управления затратами: цель, задачи, субъекты управления. Критерии рационального уровня затрат. Принципы управления затратами (1 час).                                                  | Задание 1<br>Управленческие решения в области затрат (2 часа)           | Изучение материалов темы.<br>Выполнение задания(4 часа.) |
| Тема 2<br>Классификация затрат предприятия      | Виды затрат и их классификация по различным признакам. Виды центров ответственности. Влияние объемов деятельности на динамику затрат: условно-постоянные и условно-переменные затраты (1 час). | Задание 2<br>Классификация затрат, построение уравнения затрат (2 часа) | Изучение материалов темы.<br>Выполнение задания(4 часа)  |

| Наименование темы                                          | Содержание лекций<br>(кол-во часов)                                    | Наименование<br>практических<br>(кол-во часов)                                                         | Виды СРС<br>(кол-во часов)                               |
|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Тема 3 Методы управления затратами на предприятии торговли | Маржинальный подход в управлении затратами: теория и практика (2 часа) | Задание 3<br>Обоснование управленческих решений по управлению затратами торгового предприятия (4 часа) | Изучение материалов темы.<br>Выполнение задания (4 часа) |

### **3. Условия реализации программы**

#### **Организационно-педагогические условия реализации программы**

Обучение по дисциплине реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционный материал представляется в виде комплекса мини-видеолекций, записей занятий, текстовых материалов, презентаций, размещаемых в LMS Moodle. Данные материалы сопровождаются заданиями и дискуссиями в чатах дисциплин. Изучение теоретического материала (СРС) предполагается до и после синхронной части работы.

#### **Материально-технические условия реализации программы**

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяется программа видеоконференцсвязи SberJazz. В качестве площадок для совместной синхронной и асинхронной работы будут использованы комнаты в видеоконференцсвязи SberJazz, виртуальные доски и Google-сервисы.

#### **Учебно-методическое и информационное обеспечение программы**

Дисциплина реализуется очно-заочно с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, семинарские, активные и ситуативные методы обучения.

По данному курсу имеется электронный УМК — электронный курс в LMS Moodle. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

#### **Содержание комплекта учебно-методических материалов**

По дисциплине имеется электронный учебно-методический комплекс в LMS Moodle. УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателе дисциплины, чат для объявлений и

вопросов преподавателю), набор видеолекций, презентации к лекциям, набор ссылок на внешние образовательные ресурсы и инструменты, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

### **Литература**

1. Кузьмина, М. С. Управление затратами предприятия (организации) [Текст]: учебное пособие для вузов по направлению "Экономика" (квалификация (степень) - бакалавр), профиль "Экономика предприятий и организаций" / М. С. Кузьмина, Б. Ж. Акимова.- Москва : КНОРУС, 2015. - 310 с.
2. Трубочкина, М.И. Управление затратами предприятия [Текст]: учебное пособие / М.И. Трубочкина.- Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 319 с.

### **4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)**

Форма аттестации по дисциплине зачет, который формируется при условии получения положительной оценки за выполненные задания. Для получения оценки «зачтено», слушателю необходимо получить не менее 65% баллов из 100%, указанных в дисциплине.

### **Перечень заданий и/или контрольных вопросов**

#### ***Практические задания***

1. Распределение затрат предприятия на постоянные и переменные.
2. Определение затрат в зависимости от различных классификационных признаков.
3. Обоснование управленческих решений по управлению затратами торгового предприятия

#### **Задания для самостоятельной работы**

В самостоятельную работу входит изучение материала курса, поиск необходимой нормативно-правовой информации; закрепление заданий с практических занятий; выполнение тестовых заданий; участие в форумах по темам.

### **Критерии оценивания заданий**

| Баллы    | Критерий                                                                                              |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 балл   | Задание практически не выполнено, допущены серьезные и грубые ошибки                                  |
| 2 балла  | Задание выполнено частично, и требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок |
| 3 балла  | Задание выполнено, но требует серьезной доработки из-за значительного числа допущенных ошибок         |
| 4 балла  | Задание выполнено в целом верно, но требует незначительной доработки                                  |
| 5 баллов | Задание выполнено полностью, не требует доработки                                                     |

## **Примеры практических заданий**

### **Задание 1**

Цель задания: сформировать навыки распределения затрат в зависимости от объема товарооборота.

Для выполнения задания необходимо определить, к какой категории (постоянные или переменные) относятся перечисленные затраты предприятия розничной торговли и пояснить примерами свою точку зрения

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

### **Задание 2**

Цель задания: изучить классификационные признаки видов затрат торгового предприятия.

Для выполнения задания необходимо определить, к каким группам можно отнести перечисленные затраты, указать классификационные признаки.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

### **Задание 3**

Цель задания: научиться обосновывать управленческие решения по управлению затратами торгового предприятия.

Для выполнения задания необходимо используя маржинальный подход обосновать управленческие решения по управлению затратами торгового предприятия.

Обратную связь по выполненной работе слушатель получит напрямую.

## **Примеры тестовых заданий**

1. Выберите из перечисленного переменные затраты

а) заработная плата кассира центральной бухгалтерии; б) арендная плата за помещение; в) затраты на доставку сырья, материалов, товаров; г) сдельная заработная плата основного персонала

2. Верно ли утверждение, что затраты всегда равны расходам предприятия

а) верно; б) не верно

3. Выберите из перечисленного постоянные затраты

а) повременная заработная плата уборщика; б) амортизация здания; в) расходы на упаковку товаров; г) стоимость топлива, используемого для технологических нужд

4. Как повлияет увеличение объема товарооборота на величину совокупных постоянных затрат?

а) не повлияет; б) приведет к увеличению; в) приведет к снижению

5. Как повлияет увеличение объема товарооборота на величину постоянных затрат на единицу продукции

а) не повлияет; б) приведет к увеличению; в) приведет к снижению

6. Как повлияет увеличение объема продаж на величину переменных затрат на единицу продукции

а) не повлияет; б) приведет к увеличению; в) приведет к снижению

7. Как повлияет увеличение объема продаж на общую сумму переменных затрат

а) не повлияет; б) приведет к увеличению; в) приведет к снижению

8. Маржинальная прибыль рассчитывается следующим образом:

- а) превышение выручки от продажи над суммой переменных затрат;  
б) превышение суммы переменных затрат над суммой постоянных затрат;  
в) превышение выручки от продажи над суммой постоянных затрат;  
г) превышение прибыли над суммой переменных затрат

9. Рассчитайте маржинальную прибыль, исходя из следующих условий: выручка от продажи составляет 10000 руб.; сумма переменных затрат – 6000 руб.; сумма постоянных затрат – 2500 руб. Ответ: \_\_\_\_\_

10. Рассчитайте норму маржинальной прибыли, исходя из следующих условий: выручка от продажи составляет 10000 руб.; сумма переменных затрат – 6000 руб.; сумма постоянных затрат – 2500 руб. Ответ: \_\_\_\_\_

**Программу составили:**

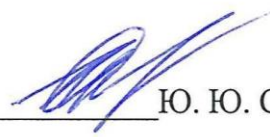
Канд. экон. наук, доцент

Канд. экон. наук, доцент

 Е.В. Белоногова  
 О.Н. Есина

**Руководитель программы:**

Д-р. экон. наук, профессор

 Ю. Ю. Сулова