

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Сызранский филиал

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол №11 от 16.06.2016)

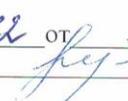
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
по дисциплине

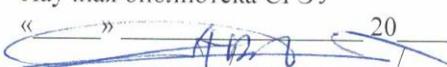
Наименование дисциплины **Коммерческая деятельность промышленных предприятий**

Направление подготовки **38.03.06 «Торговое дело»**

Образовательная программа
Коммерция

Методический отдел УМУ
«16»  2016 г.

Рассмотрено к утверждению
на заседании кафедры коммерции, сервиса и
туризма
(протокол № 12 от 31.05.2016)
Зав. кафедрой  /Чернова Д.В./

Научная библиотека СГЭУ
«» 2016 г.

Размещено в ЭИОС СГЭУ
Рег.№ 2017.1133
«» 20
Начальник ОДОТиЭО  /Горбатов С.В./

Квалификация (степень) выпускника бакалавр
(указывается квалификация (степень) выпускника в соответствии с ФГОС ВО)

Оглавление

1.	Цели и задачи дисциплины	3
2.	Место дисциплины в структуре ОП	3
3.	Планируемые результаты обучения по дисциплине	4
4.	Объем и виды учебной работы.....	5
5.	Содержание дисциплины.....	7
5.1.	Разделы, темы дисциплины и виды занятий	7
5.2.	Содержание разделов и тем	11
6.	Методические указания по освоению дисциплины	14
6.1.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины	14
6.2.	Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов.....	15
6.3.	Методические рекомендации по практическим и/или лабораторным занятиям .	20
6.4.	Методические рекомендации по написанию контрольных работ	46
7.	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине	46
8.	Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	62
8.1.	Рекомендуемая литература	62
8.2.	Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	67
9.	Материально-техническое обеспечение дисциплины	63

1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа по дисциплине «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО, примерных основных образовательных программ по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», компетентностным подходом, реализуемым в системе высшего образования.

Дисциплина «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» призвана обеспечить формирование общекультурных и профессиональных компетенций в части освоения студентами основных вопросов организации коммерческой деятельности на промышленном предприятии. Особое внимание уделено закупочной (материально-техническое обеспечение) и сбытовой деятельности. Дисциплина изучает широкий спектр работ коммерческого характера: от изучения и формирования спроса на продукцию, поиска и выбора поставщиков и покупателей, поиска и выбора поставщиков материальных ресурсов, их входного контроля, и покупателей готовой продукции, заключения договоров с партнерами до доставки продукции непосредственно на место потребления, ее приемки, организации коммерческой деятельности совместных предприятий, организации и планирования бизнес-процессов, оценки и снижения коммерческих рисков и др.

Курс предполагает подготовку студентов к решению следующих задач в соответствии с видами профессиональной деятельности:

Торгово-технологическая деятельность:

1. Усвоение научных знаний и приобретение умений и практических навыков в области управления торгово-технологическими процессами на предприятии.
2. Регулирование процессов хранения на предприятии.
3. Разработка предложений по минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов.
4. Формирование научных подходов управления потерями на предприятии.
5. Организация работы в период инвентаризации на предприятии.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» в учебном плане программы подготовки «Коммерция» имеет индекс «Б1.В.13». Она относится к дисциплинам вариативной части блока Б1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Для изучения дисциплины «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» необходимы знания, умения и компетенции студента, полученные при изучении таких дисциплин, как: Б1.Б.09 «Экономика организации», Б1.В.10 «Технологические основы производства». Дисциплина преподаётся на 3, 4 курсе в 6, 7 семестрах.

Дисциплина «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» в учебном плане программы подготовки «Электронная коммерция» имеет индекс «Б1.В.14». Она относится к дисциплинам вариативной части блока Б1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Для изучения дисциплины «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» необходимы знания, умения и компетенции студента, полученные при изучении таких дисциплин, как: Б1.Б.09 «Экономика организации», Б1.Б.16 «Логистика». Дисциплина преподаётся на 3, 4 курсе в 6, 7 семестрах.

Дисциплина «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» обеспечивает получение навыков и знаний, необходимых для успешного освоения других дисциплин, связанных с использованием технической документации, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической), управлением торгово-технологическими процессами на предприятии, регулированием процессов хранения, проведением инвентаризации, определением и минимизированием затрат материальных и трудовых ресурсов.

Для успешного освоения курса студенты должны:

знать: основы коммерческой деятельности предприятий разных форм собственности.

уметь: проводить анализ отчетности предприятия.

владеть: навыками нормирования, прогнозирования основных коэффициентов.

Знания, умения и навыки, формируемые дисциплиной «Коммерческая деятельность промышленных предприятий», являются необходимыми для изучения последующих дисциплин (таблица 1).

Таблица 1

Междисциплинарные связи с последующими дисциплинами
Программа «Коммерция», «Электронная коммерция»

п/ п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№№ тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин					
		1	2	3	4	5	6
6 семестр							
		1	2	3	4	5	6
1.	Государственная итоговая аттестация	-	-	-	+	+	+
7 семестр							
		1	2	3	4	5	6
1.	Государственная итоговая аттестация	+	+	+	+	+	+

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» студент должен обладать следующими общекультурными и профессиональными компетенциями:

- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ОПК-3);
- готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления (ОПК-5);
- способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2);
- готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-13);
- способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-14).

В результате изучения дисциплины «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» в разрезе дескрипторных характеристик компетенций студенты должны:

1. умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ОПК-3) (*этап формирования компетенции – промежуточный*):

–**знать:** теоретические аспекты коммерческой деятельности как рыночной категории и ее роли в эффективном хозяйствовании промышленного предприятия; законы организации производственных систем; сущность и организационно-правовое обеспечение предприятия материальными ресурсами;

–**уметь:** вести документооборот коммерческой службы предприятия, планировать обеспечение предприятия материальными ресурсами; применять систему планирования при сбыте товаров на промышленном предприятии;

–**владеть:** методикой регулирования запасов на промышленном предприятии; типологией товаров.

2. готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической,

товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления (ОПК-5) (*этап формирования компетенции – промежуточный*):

–**знать:** методологические особенности и роль системного подхода в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия; специфические законы организации производственных систем; организационно-правовые особенности договора поставки; сущность и тенденции развития электронной коммерции в сбытовой деятельности предприятия;

–**уметь:** составлять договор поставки товаров; планировать потребности предприятия в материальных ресурсах; определять необходимый метод закупок и документально оформлять заказы и поставки; составлять контракт и коммерческие документы совместных предприятий;

–**владеть:** методикой выбора критериев, вариантов и оценки эффективности достижения целей производственных систем, исследования рынка закупок сырья и материалов; современными средствами стимулирования сбыта товаров.

3. способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери (ПК-2) (*этап формирования компетенции – промежуточный*)(*торгово-технологическая деятельность*):

–**знать:** закономерности целеобразования производственных систем; основные функции и опыт организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия; варианты учета транспортных расходов при поставках материальных ресурсов на внутреннем рынке; логистические методы управления сбытом; особенности организации снабженческих складов;

–**уметь:** исследовать рынок закупок сырья и материалов; планировать потребности предприятия в материальных ресурсах; организовывать выборочный приемочный контроль; управлять ассортиментом промышленного предприятия; снижать коммерческие риски предприятия;

–**владеть:** методикой регулирования запасов материальных ресурсов на предприятии; фактографическими, экспертными и квазифактографическими методами прогнозирования сбыта; технологией продаж в электронном магазине; методами оценки и управления предпринимательскими и коммерческими рисками.

4. готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-13) (*этап формирования компетенции – промежуточный*) (*проектная деятельность*):

- **знать:** методы оптимизации запасов;

- **уметь:** выявлять риски промышленного предприятия;

- **владеть:** методами уменьшения коммерческих рисков.

5. способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-14) (*этап формирования компетенции – промежуточный*) (*проектная деятельность*):

- **знать:** методы прогнозирования запасов;

- **уметь:** планировать материальные ресурсы;

- **владеть:** инновационными формами и методами сбыта товаров.

4. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» (таблица 2, 3).

Таблица 2

Объем и виды учебной работы
очная форма обучения
Программа «Коммерция»

Вид учебной работы	Всего часов / з.е.	
	Семестр 6	Семестр 7
Аудиторные занятия	36/1	54/1,5
в том числе:		

Лекции	18/0,5	18/0,5
Практические занятия (ПЗ)	18/0,5	36/1
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа	26/0,7	70/1,9
Курсовая работа/курсовой проект/контрольная работа		
Расчетно-графические работы		
Реферат/эссе		
Другие виды самостоятельной работы		
Вид промежуточной аттестации (зачет)	10/0,3	
Вид промежуточной аттестации (экзамен)		20/0,6
Общая трудоемкость: часы / зачетные единицы	72/2	144/4

Таблица 3

Объем и виды учебной работы
очная форма обучения
Программа «Электронная коммерция»

Вид учебной работы	Всего часов / з.е.	
	Семестр 6	Семестр 7
Аудиторные занятия	36/1	54/1,5
в том числе:		
Лекции	18/0,5	18/0,5
Практические занятия (ПЗ)	18/0,5	36/1
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа	26/0,7	60/1,7
Курсовая работа/курсовой проект/контрольная работа		
Расчетно-графические работы		
Реферат/эссе		
Другие виды самостоятельной работы		
Вид промежуточной аттестации (зачет)	10/0,3	
Вид промежуточной аттестации (экзамен)		30/0,8
Общая трудоемкость: часы / зачетные единицы	72/2	144/4

5. Содержание дисциплины

5.1 Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Тематический план дисциплины «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» представлен в таблице 4, 5.

Таблица 4

Разделы, темы дисциплины и виды занятий
Программа «Коммерция». Очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции	Лекции	Практические занятия	СР	Контроль	Всего
6 семестр							
1	Системный и процессный подходы в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия	ОПК-3; ОПК-5	2	2	2	-	6
2	Законы организации производственных систем	ОПК-3; ОПК-5	2	2	2	-	6
3	Задачи, принципы формирования и структура коммерческой службы предприятия	ОПК-3; ОПК-5	2	2	4	-	8
4	Сущность и организационно-правовое обеспечение поставок в коммерческой деятельности предприятия	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	4	4	6	-	14
5	Организация и планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	4	4	6	-	14
6	Коммерческая деятельность предприятия по закупкам материальных ресурсов	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	4	4	6	-	14
Контроль			-	-	-	10	10
Итого за 6 семестр			18	18	26	10	72

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции	Лекции	Практические занятия	СР	Контроль	Всего
7 семестр							
7	Система планирования и прогнозирования сбыта продукции на промышленном предприятии	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	2	6	10	-	18
8	Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	4	8	20	-	32
9	Применение и развитие на предприятии современных и инновационных форм и методов сбыта товаров	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	2	6	20	-	28
10	Организация предприятием складирования материальных ресурсов и готовой продукции	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	4	8	10	-	22
11	Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	2	4	5	-	11
12	Коммерческие риски промышленного предприятия и методы их уменьшения	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2	4	4	5	-	13
	Контроль		-	-	-	20	20
	Итого за 7 семестр		18	36	70	20	144

Таблица 5

Разделы, темы дисциплины и виды занятий
Программа «Электронная коммерция». Очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции	Лекции	Практические занятия	СР	Контроль	Всего
6 семестр							
1	Системный и процессный подходы в организации	ОПК-3; ОПК-5	2	2	2	-	6

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции	Лекции	Практические занятия	СР	Контроль	Всего
	производственной и коммерческой деятельности предприятия						
2	Законы организации производственных систем	ОПК-3; ОПК-5	2	2	2	-	6
3	Задачи, принципы формирования и структура коммерческой службы предприятия	ОПК-3; ОПК-5	2	2	4	-	8
4	Сущность и организационно-правовое обеспечение поставок в коммерческой деятельности предприятия	ОПК-3; ОПК-5	4	4	6	-	14
5	Организация и планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14	4	4	6	-	14
6	Коммерческая деятельность предприятия по закупкам материальных ресурсов	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14	4	4	6	-	14
Контроль			-	-	-	10	10
Итого за 6 семестр			18	18	26	10	72
7 семестр							
7	Система планирования и прогнозирования сбыта продукции на промышленном предприятии	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14	2	6	10	-	18
8	Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14	4	8	15	-	27
9	Применение и	ОПК-3; ОПК-5;	2	6	15	-	23

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции	Лекции	Практические занятия	СР	Контроль	Всего
	развитие на предприятии современных и инновационных форм и методов сбыта товаров	ПК-13; ПК-14					
10	Организация предприятием складирования материальных ресурсов и готовой продукции	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14	4	8	10	-	22
11	Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14	2	4	5	-	11
12	Коммерческие риски промышленного предприятия и методы их уменьшения	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14	4	4	5	-	13
	Контроль		-	-	-	30	30
	Итого за 7 семестр		18	36	60	30	144

№ темы	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1.	Системный и процессный подходы в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия	Сущность и происхождение системного подхода и анализа. Функции и признаки системного подхода. Методологические особенности и роль системного подхода в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия. Системный анализ и области его применения в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия. Процессный подход и его реализация в производственной и коммерческой деятельности предприятия. Сущность, состав и классификация производственных процессов на промышленном предприятии. Сущность, состав и классификация коммерческих процессов на промышленном предприятии.
2.	Законы организации производственных систем	Сущность законов, закономерностей и принципов организационной науки. Сущность и характер проявления общих законов организации. Специфические законы организации производственных систем. Закономерности организации предприятия как производственной системы. Закономерности системной сущности промышленного предприятия. Закономерности взаимодействия целого и частей производственных систем. Закономерности осуществимости предприятий как производственной системы. Закономерности функционирования и развития предприятия как производственной системы. Закономерности целеобразования производственных систем. Закономерности выбора критериев, вариантов и оценки эффективности достижения целей производственных систем.
3.	Задачи, принципы формирования и структура коммерческой службы предприятия	Основные задачи и функции коммерческой службы предприятия. Сущность и принципы формирования организационной структуры коммерческой службы промышленного предприятия. Принципы формирования и состав организационной структуры коммерческой службы предприятия. Основные направления и зарубежный опыт совершенствования организационной структуры коммерческой службы предприятия.
4.	Сущность и организационно-правовое обеспечение поставок в коммерческой деятельности предприятия	Поставки как форма обеспечения и регулирования материальных потоков в коммерческой деятельности предприятия. Организационно-правовые особенности договора поставки. Договор поставки товаров для государственных нужд.
5.	Организация и планирование обеспечения предприятия	Сущность и функции организации и планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами. Принципы

№ темы	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
	материальными ресурсами	<p>эффективного распределения ресурсов в рыночной экономике. Основные функции и опыт организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия.</p> <p>Исследование рынка закупок сырья и материалов. Планирование потребности предприятия в материальных ресурсах.</p> <p>Регулирование запасов материальных ресурсов на предприятии. Расчет экономически целесообразной партии поставок материальных ресурсов. Организация обеспечения производственных процессов предприятия материальными ресурсами.</p>
6.	Коммерческая деятельность предприятия по закупкам материальных ресурсов	<p>Организация процесса закупки материальных ресурсов и методы выбора поставщика. Зарубежный опыт организации процесса закупок материальных ресурсов. Организация обеспечения предприятия материальными ресурсами методом логистического аутсорсинга. Определение метода закупок и документальное оформление заказов и поставок. Критерии и методы выбора поставщика материальных ресурсов. Варианты учета транспортных расходов при поставках материальных ресурсов на внутреннем рынке. Организация входного контроля материальных ресурсов при их закупке. Сущность и организационно-правовое регулирование входного контроля. Организация предварительного входного контроля. Варианты организации входного контроля. Организация выборочного приемочного контроля.</p>
7.	Система планирования и прогнозирования сбыта продукции на промышленном предприятии	<p>Сущность, задачи и состав планов сбыта продукции на промышленном предприятии. Сущность, классификация и общая характеристика методов прогнозирования сбыта продукции. Фактографические (апостериорные) методы прогнозирования сбыта. Экспертные (априорные) методы прогнозирования сбыта. Квазифактографические методы прогнозирования сбыта.</p>
8.	Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия	<p>Основные понятия и типология товаров. Понятие и классификация ассортимента товаров. Управление ассортиментом товаров и ассортиментная политика предприятия.</p>
9.	Применение и развитие на предприятии современных и инновационных форм и методов сбыта товаров	<p>Современные средства стимулирования сбыта товаров. Стимулирование сбыта в зависимости от типа целевой аудитории. Роль брендинга в стимулировании сбыта. Ярмарки-выставки в активизации сбыта. Роль и функции упаковки в стимулировании сбыта. Логистические методы управления сбытом. Современные логистические концепции управления сбытом. Логистические</p>

№ темы	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		каналы товародвижения и сбыта товаров. Электронная коммерция как инновационная форма организации сбыта. Сущность и тенденции развития электронной коммерции в сбытовой деятельности предприятия. Технология продаж в электронном магазине. Платежные системы в электронной торговле.
10.	Организация предприятием складирования материальных ресурсов и готовой продукции	Основные функции и задачи складов в производственной и коммерческой деятельности предприятия. Экономические факторы и условия обеспечения эффективного функционирования склада. Порядок приемки, размещения и отпуска материальных ресурсов в складских системах предприятия. Классификация и общая характеристика складов промышленного предприятия. Особенности организации снабженческих складов. Особенности организации производственных складов. Особенности организации сбытовых складов.
11.	Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях	Сущность и правовые основы совместных предприятий. Объективные и исторические аспекты создания и развития совместных предприятий. Основные цели и проблемы создания совместных предприятий. Основные правовые основания, формы и типы совместного предпринимательства. Экономические основы функционирования совместных предприятий. Экономические интересы сторон в совместных предприятиях. Организационно- правовые этапы и процессы создания совместных предприятий. Коммерческая деятельность совместных предприятий производственного профиля. Состав контракта и коммерческих документов совместных предприятий.
12.	Коммерческие риски промышленного предприятия и методы их уменьшения	Сущность, этимология и история исследования риска. Основные теории и определения предпринимательских и коммерческих рисков. Объективные причины предпринимательских и коммерческих рисков. Основные функции коммерческого риска. Основные факторы предпринимательских и коммерческих рисков. Классификация (типология) предпринимательских и коммерческих рисков. Методы оценки и управления предпринимательскими и коммерческими рисками. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий на малых предприятиях.

6. Методические указания по освоению дисциплины

6.1. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Основу курса «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» составляют учебные пособия, представленные в электронной библиотеке:

1. Минько Э.В., Минько А.Э. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия. — Москва: Финансы и статистика 2014 г.— 608 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-279-03429-1

Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=345046>

2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-00277-5.

Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600>

Методические указания для преподавателя

Основной формат проведения занятий базируется на интерактивной форме проведения лекций с использованием графического и иного материалов. На лекциях рассматриваются наиболее важные понятия, определяются основные направления дисциплины, дается общая характеристика поставленных вопросов, различные научные концепции, которые есть по данной теме, осмысливаются состояния и перспективы развития товароведения.

Лекции должны активизировать познавательную деятельность студентов, вызывать интерес к поставленным проблемам и направлениям развития товароведения в области торгового дела. Изложение материала лекций должно носить проблемный, инновационный характер, способствующий формированию и развитию общекультурных и профессиональных компетенций по профилю обучаемых.

В ходе лекций следует акцентировать внимание на наиболее важных, узловых и сложных в восприятии моментах учебного материала, вовлекая к разрешению сформулированных проблем аудиторию, ставя перед студентами задачи на проведение в ходе внеаудиторной самостоятельной работы аналитических оценок и научных исследований, способствующих закреплению изучаемого материала и постижению нового. Очень важно насытить лекционный материал цифрами и различными практическими примерами, подтверждающими теоретические тезисы. Также следует аргументировано обосновать собственную позицию по спорным теоретическим вопросам. Это способствует активизации мыслительной деятельности студентов, повышению их внимания и интереса к материалу лекции, ее содержанию. Преподавателю, читающему лекции по данной дисциплине, необходимо опираться на основную литературу, представленную в рабочей программе данной дисциплины, а также на учебные пособия, монографии, научные статьи и периодические издания известных специалистов в данной области.

Методические указания для студентов

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» опирается на аудиторную работу в виде лекций и практических занятий.

В ходе **лекций** преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на практическое занятие и указания на самостоятельную работу.

Студентам необходимо:

- на отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на сайте университета (ИОС) или присланный на «электронный почтовый ящик группы» (таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции;

- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратитесь к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на практических занятиях.

Практические занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки

докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Студентам необходимо:

- приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию;
- до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;
- при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно- правовые акты и материалы правоприменительной практики;
- теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе;
- в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;
- в ходе семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;
- на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Студентам, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющие письменного решения задач или не подготовившиеся к данному практическому занятию, рекомендуется не позже чем в 2-недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме, изучавшейся на занятии. Студенты, не отчитавшиеся по каждой не проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

6.2. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов

Цель самостоятельной работы – подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Реализация поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- качественное освоение теоретического материала по изучаемой дисциплине, углубление и расширение теоретических знаний с целью их применения на уровне межпредметных связей;
- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических навыков;
- формирование умений по поиску и использованию информации в специализированной литературе, а также из других источников информации;
- развитие познавательных способностей и активности, творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самообразованию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие научно-исследовательских навыков;
- формирование умения решать практические задачи (в профессиональной деятельности), используя приобретенные знания, способности и навыки.

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью образовательного процесса. Самостоятельная работа предполагает инициативу самого обучающегося в процессе сбора и усвоения информации, приобретения новых знаний, умений и навыков и ответственность его за планирование, реализацию и оценку результатов учебной деятельности. Процесс освоения знаний при самостоятельной работе не обособлен от других форм обучения.

Самостоятельная работа должна:

- быть выполнена индивидуально (или являться частью коллективной работы). В случае, когда самостоятельная работа подготовлена в порядке выполнения группового задания, в работе делается соответствующая оговорка;
- представлять собой законченную разработку (этап разработки), в которой анализируются актуальные проблемы по определенной теме и ее отдельных аспектов;
- отражать необходимую и достаточную компетентность автора;

- иметь учебную, научную и/или практическую направленность;
- быть оформлена структурно и в логической последовательности: титульный лист, оглавление, основная часть, заключение, выводы, список литературы, приложения, содержать краткие и четкие формулировки, убедительную аргументацию, доказательность и обоснованность выводов;
- соответствовать этическим нормам (правила цитирования и парафраз; ссылки на использованные библиографические источники; исключение плагиата, дублирования собственного текста и использования чужих работ).

Таблица 7

Формы самостоятельной работы обучающихся по темам дисциплины

№ п/п		Форма СР
1.	Системный и процессный подходы в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
2.	Законы организации производственных систем	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
3.	Задачи, принципы формирования и структура коммерческой службы предприятия	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
4.	Сущность и организационно-правовое обеспечение поставок в коммерческой деятельности предприятия	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
5.	Организация и планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
6.	Коммерческая деятельность предприятия по закупкам материальных ресурсов	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
7.	Система планирования и прогнозирования сбыта продукции на промышленном предприятии	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
8.	Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
9.	Применение и развитие на предприятии современных и инновационных форм и методов сбыта товаров	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
10.	Организация предприятием складирования материальных ресурсов и готовой продукции	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
11.	Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов; - тестирование.
12.	Коммерческие риски промышленного предприятия и методы их уменьшения	- групповая дискуссия; - работа в малых группах; - подготовка докладов;

№ п/п		Форма СР
		- тестирование.

Дискуссия в общепринятом смысле (от латинского *discussio* – рассмотрение, исследование) – это обсуждение какого-либо вопроса группой. Она представляет собой последовательную серию высказываний ее участников относительно одного и того же предмета, что обеспечивает необходимую связность обсуждения. Дискуссия нередко отождествляется с полемикой и спором. Однако, в отличие от конфликтности и борьбы мнений, свойственных спору и полемике, дискуссия характеризуется целенаправленностью и стремлением к компромиссу. Поэтому дискуссию можно рассматривать как деятельность, которая, в отличие от спора, не разъединяет, а соединяет. Ее цель – достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме. Итог дискуссии должен не сводиться к сумме высказанных точек зрения, а выражаться в более или менее объективном суждении, которое поддерживается всеми участниками дискуссии или их большинством. Одной из важнейших характеристик дискуссии является ее аргументированность. Обсуждая спорную (дискуссионную) проблему, каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию. Эффективность дискуссии во многом зависит от опоры на логику, от владения искусством аргументации. Студентам необходимо мыслить четко, логично строить свои выступления, давать аргументированные ответы.

Работа в малых группах предполагает обсуждение практических и теоретических аспектов изучаемой дисциплины в группах 4-5 человек. Работа в малой группе — неотъемлемая часть многих интерактивных методов, например таких, как мозаика, дебаты, общественные слушания, почти все виды имитаций и др. При организации групповой работы, следует обращать внимание на следующие её аспекты. Нужно убедиться, что учащиеся обладают знаниями и умениями, необходимыми для выполнения группового задания. Нехватка знаний очень скоро даст о себе знать — учащиеся не станут прилагать усилий для выполнения задания. Надо стараться сделать свои инструкции максимально четкими. Маловероятно, что группа сможет воспринять более одной или двух, даже очень четких, инструкций за один раз, поэтому надо записывать инструкции на доске и (или) карточках. Надо предоставлять группе достаточно времени на выполнение задания.

Подготовка научного доклада выступает в качестве одной из важнейших форм самостоятельной работы студентов.

Научный доклад представляет собой исследование по конкретной проблеме, изложенное перед аудиторией слушателей.

Работа по подготовке доклада включает не только знакомство с литературой по избранной тематике, но и самостоятельное изучение определенных вопросов. Она требует от студента умения провести анализ изучаемых государственно-правовых явлений, способности наглядно представить итоги проделанной работы, и что очень важно – заинтересовать аудиторию результатами своего исследования. Следовательно, подготовка научного доклада требует определенных навыков.

Подготовка научного доклада включает несколько этапов работы:

1. Выбор темы научного доклада;
2. Подбор материалов;
3. Составление плана доклада. Работа над текстом;
4. Оформление материалов выступления;
5. Подготовка к выступлению.

Структура и содержание доклада

Введение - это вступительная часть научно-исследовательской работы. Автор должен приложить все усилия, чтобы в этом небольшом по объему разделе показать актуальность темы, раскрыть практическую значимость ее, определить цели и задачи эксперимента или его фрагмента.

Основная часть. В ней раскрывается содержание доклада.

Как правило, основная часть состоит из теоретического и практического разделов

В теоретическом разделе раскрываются история и теория исследуемой проблемы, дается критический анализ литературы и показываются позиции автора.

В практическом разделе излагаются методы, ход, и результаты самостоятельно проведенного эксперимента или фрагмента.

В основной части могут быть также представлены схемы, диаграммы, таблицы, рисунки и т.д.

В заключении содержатся итоги работы, выводы, к которым пришел автор, и рекомендации. Заключение должно быть кратким, обязательным и соответствовать поставленным задачам.

Список использованных источников представляет собой перечень использованных книг, статей, фамилии авторов приводятся в алфавитном порядке, при этом все источники даются под общей нумерацией литературы. В исходных данных источника указываются фамилия и инициалы автора, название работы, место и год издания.

Приложение к докладу оформляются на отдельных листах, причем каждое должно иметь свой тематический заголовок и номер, который пишется в правом верхнем углу, например: «Приложение 1».

Требования к оформлению доклада

Объем доклада может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц; все приложения к работе не входят в ее объем.

Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения.

Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу.

Должна быть соблюдена последовательность написания библиографического аппарата.

Критерии оценки доклада

- актуальность темы исследования;
- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников;
- соответствие оформления доклада стандартам.

По усмотрению преподавателя доклады могут быть представлены на семинарах, научно-практических конференциях, а также использоваться как зачетные работы по пройденным темам.

Тематика докладов

Тема 1. Системный и процессный подходы в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.

1. Понятие производственного цикла промышленного предприятия.
2. Основные методы организации производства на промышленном предприятии.
3. Организационные принципы производства.
4. Структура и принципы организации производственного процесса.

Тема 2. Законы организации производственных систем.

1. Планирование производственных систем.
2. Организация производственных систем.
3. Мотивация производственных систем.
4. Контроль производственных систем.
5. Перспективы развития производственных систем в РФ и за рубежом.

Тема 3. Задачи, принципы формирования и структура коммерческой службы предприятия.

1. Структура коммерческих служб промышленных предприятий.
2. Задачи и факторы коммерческих служб
3. Основные финансовые документы коммерческих служб промышленных предприятий.
4. Организационно-правовые формы промышленных предприятий.

Тема 4. Сущность и организационно-правовое обеспечение поставок в коммерческой деятельности предприятия.

1. Функциональные области логистики на промышленном предприятии.
2. Сущность и значение закупочной и производственной логистики.
3. Управление цепочками поставок.
4. Оценка системы управления цепочками поставок.

5. Совершенствование системы управления поставками на предприятии.
6. Экономическая оценка эффективности мероприятий по совершенствованию системы управления поставками.

Тема 5. Организация и планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами.

1. Нормирование расхода и запасов материальных ресурсов.
2. Планирование материально-технического обеспечения на промышленном предприятии.
3. Обеспечение производства материальными ресурсами.
4. Разработка стратегии материально-технического обеспечения промышленного предприятия.
5. Стратегии выбора поставщиков.

Тема 6. Коммерческая деятельность предприятия по закупкам материальных ресурсов.

1. План составления планов закупок.
2. Определение метода закупок и документальное оформление заказов и поставок.
3. Информационное обеспечение закупочной деятельности.
4. Особенности госзакупок предприятия.
5. Виды и особенности входного контроля.
6. Особенности системы автоматизации при закупках на предприятии.
7. Мировой опыт коммерческой деятельности промышленных предприятий по закупкам материальных ресурсов.

Тема 7. Система планирования и прогнозирования сбыта продукции на промышленном предприятии.

1. Рыночный спрос: экономическая сущность.
2. Сущность и назначение прогнозирования.
3. Виды прогнозов
4. Методы прогнозирования
5. Расчет производственной мощности
6. Расчет списочной численности основных рабочих-сдельщиков
7. Расчет себестоимости единицы продукции в отчетном периоде
8. Определение доли условно-переменных и условно-постоянных расходов
9. Планирование снижения себестоимости продукции и расчет плановой себестоимости единицы продукции. Определение цены
10. Расчет выручки от реализации продукции
11. Многокомпонентный анализ безубыточности
12. Составление плана производства при ограничивающих условиях

Тема 8. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия.

1. Понятия номенклатуры и ассортимента.
2. Свойства и показатели товарной номенклатуры.
3. Решения в области товарной номенклатуры.
4. Управление товарной номенклатурой.
5. Планирование товарного ассортимента.

Тема 9. Применение и развитие на предприятии современных и инновационных форм и методов сбыта товаров.

1. Понятие «инновация» и «инновационная деятельность».
2. Современные формы сбыта товаров промышленными предприятиями.
3. Инновационный процесс на промышленном предприятии. Этапы.
4. Процесс подготовки нового производства на предприятии.
5. Показатели эффективности внедрения новых технологий.
6. Формирование портфеля заказов.
7. Промышленный маркетинг.

Тема 10. Организация предприятием складирования материальных ресурсов и готовой продукции.

1. Роль складов и характеристика запасов в логистической системе.

2. Организация хранения материальных ресурсов и готовой продукции на складе.
3. Методы оценки и пути оптимизации управления складированием материальных ресурсов и готовой продукции.
4. Технологический процесс складской переработки товаров.
5. Логистика в складском деле.
6. Трудовые операции в складском хозяйстве.
7. Разделение потоков на складе.
8. География и топография склада.
9. Выгоды от работы склада.

Тема 11. Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях.

1. Лицензионное производство.
2. Подрядное производство.
3. Управление по контракту.
4. Совместное владение.
5. Особенности предпринимательской деятельности СП.
6. Коммерческая деятельность на совместных предприятиях производственного профиля.
7. Этапы осуществления коммерческой сделки.

Тема 12. Коммерческие риски промышленного предприятия и методы их уменьшения.

1. Классификация коммерческих рисков промышленного предприятия.
2. Основные методы уменьшения рисков промышленного предприятия.
3. Методы оценки и управления предпринимательскими и коммерческими рисками.
4. Оценка производственно-технических и коммерческих рисков промышленных предприятий на основе имитационного моделирования.

При подготовке докладов возможно использование следующих **Интернет-ресурсов**:

1. Информационно-правовая система "Кодекс" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://kodeks.lib.tpu.ru>, доступ по общеуниверситетской сети (содержит образцы правовых и деловых документов, консультации юристов и аудиторов, словари юридических и бухгалтерских терминов, ежедневные обзоры законодательства России, стандарты и др.),
2. Полный список Интернет-ресурсов представлен на сайте НТБ ТПУ (http://www.lib.tpu.ru/full_text.xml?lang=ru),
3. Мониторинг экономических показателей; <http://www.budgetrf.ru>,
4. Деловая пресса; <http://www.businesspress.ru>,
5. Гарант. Правовая система. <http://www.garant.ru>,
6. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»,
7. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»,
8. Национальная торговая ассоциация; <http://www.nta-rus.com>,
9. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера); <http://www.rbc.ru>,
10. Российская торговля; <http://www.rtpress.ru>.
11. Новости и технологии торгового бизнеса. <http://www.torgrus.ru> Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Управление сбытом, Управление продажами.

6.3.Методические рекомендации по практическим и/или лабораторным занятиям

При проведении практических занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» используются следующие активные методы обучения:

- 1) семинар. Цель метода заключается в развитии исследовательских способностей, умения работать с литературой, умения мыслить, умения ясно, четко, логично и выразительно доводить свои мысли до слушателей. Методика проведения занятий: до занятий студенты получают методические указания с перечнем вопросов, выносимых на слушание и перечнем литературы для

самостоятельной работы. Во время проведения занятий преподаватель выступает в роли эксперта по данной проблеме;

2) работав группах. Цель метода: повышение активности работы студентов, отработка навыков работы в “командах”, определение социальной роли каждого студента в коллективе, оптимизация данной социальной роли. Методика проведения занятий: студенты делятся на группы из 4 – 6 человек. Получаемые во время практической работы задания обсуждаются и выполняются в группах. После выполнения задания группа делегирует представителя для выступления перед всей аудиторией. В случае недостаточно полного, выразительного и точного выступления своего представителя члены группы имеют возможность поправлять и дополнять его;

3) дискуссия. Цель метода: обмен идеями, решениями, опытом; подведение итогов работы в группах. Методика проведения занятий: *1-й вариант* – пленарная дискуссия является аналогом мозгового штурма, но проблема не конкретизируется, учащиеся высказываются широко и свободно, фиксирующих записей на доске не ведется, допускаются отклонения от темы. Преподаватель не доминирует. Во второй части дискуссии подводятся итоги. Преподаватель берет на себя ведущую роль. *2-й вариант* – пленарная дискуссия проводится после групповой работы в процессе обмена мнениями и подведения итогов. Преподаватель в нужные моменты берет на себя управление дискуссией;

4) работа с практическими ситуациями (кейсами). Технология работы с кейсом в учебном процессе включает в себя следующие этапы: 1) индивидуальная самостоятельная работы обучаемых с материалами кейса (идентификация проблемы, формулирование ключевых альтернатив, предложение решения или рекомендуемого действия); 2) работа в малых группах по согласованию видения ключевой проблемы и ее решений; 3) презентация и экспертиза результатов малых групп на общей дискуссии (в рамках учебной группы).

При обучении на основе кейсов «можно использовать как минимум 6 форматов дискуссии: 1) учитель- студент: перекрестный допрос; 2) учитель- студент: адвокат дьявола; 3) учитель- студент: гипотетический формат; 4) студент- студент: конфронтация и/или кооперация; 5) студент- студент: “играть роль”; 6) учитель- класс: “безмолвный” формат».

1. «Учитель- студент: Перекрестный допрос.

Дискуссия между преподавателем и вами. Ваше высказывание, позиция или рекомендация будет рассматриваться посредством ряда вопросов. Тщательному исследованию подвергнется логика ваших утверждений, поэтому будьте предельно внимательны.

2. Учитель- студент: Адвокат дьявола.

Обычно это дискуссия между учителем и вами, но иногда в ней могут участвовать и другие студенты. Учитель принимает на себя совершенно непригодную для защиты роль и просит вас (и возможно других) занять позицию адвоката. Вы должны активно думать и рассуждать, располагать в определенном порядке факты, концептуальную или теоретическую информацию, ваш личный опыт.

3. Учитель- студент: Гипотетический формат.

Сходен с предыдущим, но есть одно отличие: учитель будет излагать гипотетическую ситуацию, которая выходит за рамки вашей позиции или рекомендации. Вас попросят оценить эту гипотетическую ситуацию. Во время дискуссии вы должны быть открыты для возможной необходимости видоизменять свою позицию.

4. Студент- студент: Конфронтация и/или кооперация.

В данном формате дискуссия ведется между студентами. Возникает как сотрудничество, так и конфронтация. Например, одноклассник может оспорить вашу позицию, предоставив новую информацию. Вы или другой студент будете пытаться “отразить вызов”. Дух кооперации и позитивной конфронтации позволит вам научиться большему (в отличие от индивидуальных усилий).

5. Студент- студент: “Играть роль”.

Учитель может попросить вас принять на себя определенную роль и взаимодействовать в ней с другими одноклассниками.

6. Учитель- класс: “Безмолвный” формат.

Преподаватель может поднять вопрос, который первоначально направлен отдельному лицу, а потом и всему классу (так как никто не может ответить)».

Вопросы к семинарским занятиям

Тема 1. Системный и процессный подходы в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.

1. Сущность и происхождение системного подхода и анализа.
2. Функции и признаки системного подхода.
3. Методологические особенности и роль системного подхода в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.
4. Системный анализ и области его применения в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.
5. Процессный подход и его реализация в производственной и коммерческой деятельности предприятия.
6. Сущность, состав и классификация производственных процессов на промышленном предприятии.
7. Сущность, состав и классификация коммерческих процессов на промышленном предприятии.

Тема 2. Законы организации производственных систем.

1. Сущность законов, закономерностей и принципов организационной науки.
2. Сущность и характер проявления общих законов организации.
3. Специфические законы организации производственных систем.
4. Закономерности организации предприятия как производственной системы.
5. Закономерности системной сущности промышленного предприятия.
6. Закономерности взаимодействия целого и частей производственных систем.
7. Закономерности осуществимости предприятий как производственной системы.
8. Закономерности функционирования и развития предприятия как производственной системы.
9. Закономерности целеобразования производственных систем.
10. Закономерности выбора критериев, вариантов и оценки эффективности достижения целей производственных систем.

Тема 3. Задачи, принципы формирования и структура коммерческой службы предприятия.

1. Основные задачи и функции коммерческой службы предприятия.
2. Сущность и принципы формирования организационной структуры коммерческой службы промышленного предприятия.
3. Принципы формирования и состав организационной структуры коммерческой службы предприятия.
4. Основные направления и зарубежный опыт совершенствования организационной структуры коммерческой службы предприятия.

Тема 4. Сущность и организационно-правовое обеспечение поставок в коммерческой деятельности предприятия.

1. Поставки как форма обеспечения и регулирования материальных потоков в коммерческой деятельности предприятия.
2. Организационно-правовые особенности договора поставки.
3. Договор поставки товаров для государственных нужд.

Тема 5. Организация и планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами.

1. Сущность и функции организации и планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.
2. Принципы эффективного распределения ресурсов в рыночной экономике.
3. Основные функции и опыт организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия.
4. Исследование рынка закупок сырья и материалов.
5. Планирование потребности предприятия в материальных ресурсах.
6. Регулирование запасов материальных ресурсов на предприятии.
7. Расчет экономически целесообразной партии поставок материальных ресурсов.

8. Организация обеспечения производственных процессов предприятия материальными ресурсами.

Тема 6. Коммерческая деятельность предприятия по закупкам материальных ресурсов.

1. Организация процесса закупки материальных ресурсов и методы выбора поставщика.
2. Зарубежный опыт организации процесса закупок материальных ресурсов.
3. Организация обеспечения предприятия материальными ресурсами методом логистического аутсорсинга.
4. Определение метода закупок и документальное оформление заказов и поставок.
5. Критерии и методы выбора поставщика материальных ресурсов.
6. Варианты учета транспортных расходов при поставках материальных ресурсов на внутреннем рынке.
7. Организация входного контроля материальных ресурсов при их закупке.
8. Сущность и организационно-правовое регулирование входного контроля.
9. Организация предварительного входного контроля.
10. Варианты организации входного контроля.
11. Организация выборочного приемочного контроля.

Тема 7. Система планирования и прогнозирования сбыта продукции на промышленном предприятии.

1. Сущность, задачи и состав планов сбыта продукции на промышленном предприятии.
2. Сущность, классификация и общая характеристика методов прогнозирования сбыта продукции.
3. Фактографические (апостериорные) методы прогнозирования сбыта.
4. Экспертные (априорные) методы прогнозирования сбыта.
5. Квазифактографические методы прогнозирования сбыта.

Тема 8. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия.

1. Основные понятия и типология товаров.
2. Понятие и классификация ассортимента товаров.
3. Управление ассортиментом товаров и ассортиментная политика предприятия.

Тема 9. Применение и развитие на предприятии современных и инновационных форм и методов сбыта товаров.

1. Современные средства стимулирования сбыта товаров.
2. Стимулирование сбыта в зависимости от типа целевой аудитории.
3. Роль брендинга в стимулировании сбыта.
4. Ярмарки-выставки в активизации сбыта.
5. Роль и функции упаковки в стимулировании сбыта.
6. Логистические методы управления сбытом.
7. Современные логистические концепции управления сбытом.
8. Логистические каналы товародвижения и сбыта товаров.
9. Электронная коммерция как инновационная форма организации сбыта.
10. Сущность и тенденции развития электронной коммерции в сбытовой деятельности предприятия.
11. Технология продаж в электронном магазине.
12. Платежные системы в электронной торговле.

Тема 10. Организация предприятием складирования материальных ресурсов и готовой продукции.

1. Основные функции и задачи складов в производственной и коммерческой деятельности предприятия.
2. Экономические факторы и условия обеспечения эффективного функционирования склада.
3. Порядок приемки, размещения и отпуска материальных ресурсов в складских системах предприятия.

4. Классификация и общая характеристика складов промышленного предприятия.
5. Особенности организации снабженческих складов.
6. Особенности организации производственных складов.
7. Особенности организации сбытовых складов.

Тема 11. Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях.

1. Сущность и правовые основы совместных предприятий.
2. Объективные и исторические аспекты создания и развития совместных предприятий.
3. Основные цели и проблемы создания совместных предприятий.
4. Основные правовые основания, формы и типы совместного предпринимательства.
5. Экономические основы функционирования совместных предприятий.
6. Экономические интересы сторон в совместных предприятиях.
7. Организационно- правовые этапы и процессы создания совместных предприятий.
8. Коммерческая деятельность совместных предприятий производственного профиля.
9. Состав контракта и коммерческих документов совместных предприятий.

Тема 12. Коммерческие риски промышленного предприятия и методы их уменьшения.

1. Сущность, этимология и история исследования риска.
2. Основные теории и определения предпринимательских и коммерческих рисков.
3. Объективные причины предпринимательских и коммерческих рисков.
4. Основные функции коммерческого риска.
5. Основные факторы предпринимательских и коммерческих рисков.
6. Классификация (типология) предпринимательских и коммерческих рисков.
7. Методы оценки и управления предпринимательскими и коммерческими рисками.
8. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий.
9. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий на малых предприятиях.

Конспекты лекций

Тема 1. Системный и процессный подходы в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия

Процесс взаимодействия производственных факторов на предприятии, направленный на превращение исходного сырья (материалов) в готовую продукцию, пригодную к потреблению или к дальнейшей обработке, образует производственный процесс или производство.

Основными элементами производственного процесса являются труд (деятельность людей), предметы и средства труда. Во многих производствах используются природные процессы (биологические, химические).

Наиболее крупными частями производственного процесса являются основное, вспомогательное и побочное производства.

К основным относятся те процессы, прямым результатом которых является изготовление продукции, составляющей товарную продукцию данного предприятия, а к вспомогательным - те, в ходе которых создаются полупродукты для основного производства, а также выполняются работы, обеспечивающие нормальное течение основных процессов. Побочное производство охватывает процессы переработки отходов основного производства или их утилизации.

По течению во времени производственные процессы подразделяют на дискретные (прерывные) и непрерывные, вызванные непрерывностью технологического процесса или потребностями общества.

По степени автоматизации выделяют процессы: ручные, механизированные (выполняются рабочими с помощью машин), автоматизированные (выполняются машинами под наблюдением рабочего) и автоматические (выполняются машинами без участия рабочего по заранее разработанной программе).

Процесс основного, вспомогательного и побочного производства состоит из ряда производственных стадий.

Стадия - это технологически законченная часть производства, характеризующая изменение предмета труда, переходящего из одного качественного состояния в другое.

Производственная стадия делится, в свою очередь, на ряд производственных операций, представляющих собой первичное звено, элементарную, простейшую составную часть процесса труда. Производственная операция выполняется на отдельном рабочем месте, одним или группой рабочих, над одним и тем же предметом труда, с помощью одних и тех же средств труда.

По назначению производственные операции делят на:

- технологические (основные), в результате которых вносятся качественные изменения в предметы труда, его состояние, внешний вид, форму и свойства;
- транспортные, изменяющие положение предмета труда в пространстве и создающие условия для поточного производства;
- обслуживающие, обеспечивающие нормальные условия для работы машин (их чистка, смазка, уборка рабочего места);
- контрольные, способствующие правильному выполнению технологических операций, соблюдению заданных режимов (контроль и регулирование процесса).

Для нормальной организации производственного процесса необходимо соблюдать следующие принципы:

- 1) принцип специализации - это закрепление за каждым цехом, производственным участком, рабочим местом, технологически однородной группы работ или строго определенной номенклатуры изделий;
- 2) принцип непрерывности процесса означает обеспечение движения предмета труда с одного рабочего места на другое без задержек и остановок;
- 3) принцип пропорциональности подразумевает согласованность в продолжительности и производительности всех взаимосвязанных подразделений производства;
- 4) принцип параллельности предусматривает одновременное выполнение отдельных операций и процессов;
- 5) принцип прямоочности означает, что предметы труда в процессе обработки должны иметь наикратчайшие маршруты по всем стадиям и операциям производственного процесса;
- 6) принцип ритмичности состоит в регулярности и устойчивости хода всего процесса, что обеспечивает производство одинакового или равномерно увеличивающегося количества продукции за равные промежутки времени;
- 7) принцип гибкости требует быстрой адаптации производственного процесса к изменению организационно-технических условий, связанных с переходом на изготовление новой продукции и др.

1.2. Организационные типы производства

Постоянство видов выпускаемой продукции, а также постоянство структуры производственного процесса определяют типы производства: единичное, серийное и массовое.

Единичное производство характеризуется наиболее резко выраженным непостоянством структуры рабочего процесса, так как при этом типе производства каждое последующее изделие создает новый технологический процесс, отличающийся от прежнего по составу операций, по их продолжительности и последовательности, в которой они выполняются. К данному типу производства можно отнести изготовление нестандартного оборудования.

Отличительными особенностями единичного типа производства являются:

- многономенклатурность выпускаемой продукции;
- преобладание технологической специализации рабочих мест, участков, цехов;
- отсутствие постоянного закрепления за рабочими местами определенных изделий;
- использование универсального оборудования и размещение его по однотипным группам;
- наличие высококвалифицированных рабочих-универсалов;
- большой объем ручных операций;
- большая длительность производственного цикла и др.

Серийное производство характеризуется постоянством структуры рабочего процесса в период выпуска одной партии (серии) одинаковых изделий. Структура процесса изменяется по составу операций, их продолжительности и последовательности выполнения в связи с переходом на изготовление серии нового вида продукции. Например, консервное производство.

В зависимости от продолжительности периода выпуска одной серии и размера партии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производства.

Для серийного типа производства характерна относительно большая номенклатура изделий, однако значительно меньшая, чем при единичном типе производства.

Основные особенности организации серийного производства:

- специализация рабочих мест по выполнению нескольких закрепленных операций;
- использование универсального и специального оборудования;
- незначительный объем ручных операций;
- наличие рабочих средней квалификации;
- незначительная длительность производственного цикла и др.

Массовое производство характеризуется наиболее резко выраженным постоянством структуры рабочего процесса, повторением одних и тех же операций на каждом рабочем месте в связи с изготовлением одного и того же вида изделия. К данному типу производства можно отнести машиностроение.

Для массового производства характерны:

- ограниченная номенклатура изделий;
- предметная специализация рабочих мест;
- использование специального и специализированного оборудования;
- возможность механизации и автоматизации производственных процессов;
- наличие рабочих невысокой квалификации;
- минимальная длительность производственного цикла.

Тема 2. Законы организации производственных систем

В любых системах каждый элемент (как часть) требуется для поддержания и функционирования всей системы и вне ее существовать не может. Это является проявлением системной зависимости и организации. Системы формируются и функционируют на основе общих (универсальных) законов и отдельных принципов. Все законы и принципы организации действуют взаимосвязано, а не изолированно.

Принципы организации - основные правила, отражающие общие универсальные законы организации. Принципы разрабатываются на основании анализа повторяемости реальных процессов организации производства и проверяются практикой. Они объективны и обязательны. Но знание принципов еще не гарантирует успеха. С развитием и совершенствованием самого производства, созданием новых законов могут производиться новые принципы и уточняться иснуючи.

Законы организации производственных систем. Основной закон организации - закон синергии - заключается в том, что сумма свойств (потенциалов, энергии, качества) организованного целого превышает «арифметическую» сумму свойств каждого из элементов системы. При этом под свойством элемента понимают параметры, которые его характеризуют, их взаимозависимость, изменения во времени, качества и др.. Эффект синергии возникает за счет взаимного участия, взаимодействия элементов, находящихся в пределах целого и имеют разнообразные практические применения. В производственных системах организационный эффект имеет следующие составляющие, как специализация, синхронность, ритмичность. Источником дополнительной энергии такой системы является взаимопосилению совокупности ее элементов. Эффект усиления индивидуальных действий положен в основу создания производственных систем любого уровня.

Закон единства анализа-синтеза определяет то, что процессы распределения, специализации, дифференциации и другие необходимо дополнять противоположными процессами: соединение, универсализации, интеграции и т. д. Использование этого закона предусматривает выбор признаков или оснований сначала для распределения (классификации), а затем для соединения (группировки) в новые классы. Закон предъявляет требование распределения действующих систем на подсистемы (элементы) с целью последующего перегруппировки (трансформации) в новые системы для обеспечения их эффективного функционирования.

Закон пропорциональности означает необходимость определенного соотношения между частями целого.

Требование закона композиции заключается в том, что цель деятельности подсистемы (элемента) одновременно является пидциллю деятельности системы.

Согласно закону самосохранения каждая реальная физическая (материальная) система направлена на сохранение своей целостности и на экономию расходов своих ресурсов.

Важный вывод вытекает из закона организованности-информированности, согласно которому в системе не может быть больше порядка, чем информации.

Каждая производственная система как организация, говорится в законе онтогенеза, в своем развитии проходит фазы жизненного цикла: рождение, становления, расцвета, згасания.

Под законом организации производственных систем понимаются необходимые, существенные, устойчивые соотношения между элементами производственной системы, а также между этой системой и внешней средой. Законы организации производственных систем образуют систему законов, которые взаимосвязаны и взаимообусловлены, а все вместе составляют целое. Основные группы законов организации заключаются в такой последовательности: законы статики, законы розвитку.

Законы статики организации производственных систем:

1. Закон соответствия производственных систем целям, перед ними поставлены. Каждая система при формировании целенаправленная на удовлетворение определенных потребностей. Исходя из требований этого закона:

целеполагания системы, ее подсистем и элементов предусматривает разработку системы целей, пидцелей и путей их осуществления;

функционирования системы, подсистем и элементов оцениваются измерением степени достижения цели;

непрерывность функционирования системы обусловлена необходимостью постоянного достижения целей, изменяются, и повышением эффективности производства.

2. Закон соответствия организации производственной системы внешней среде. Обусловлен открытостью этих систем и взаимодействием их с динамичным внешним средой он требует соответствия:

экономическим законам;

государственному строю (правовым законам, нормам, инструкциям и т.д.);

системе высшего ранга;

уровня специализации и кооперирования внешней среде;

экологическим стандартам (допустимые выбросы производственной системы в окружающую среду).

3. Закон соответствия элементов производственной системы друг другу. В процессе создания и функционирования производственной системы достаточно четко формулируются требования к продукции (услуг), которую она производит, а также к параметрам сырья и материалов в соответствии с выбранной технологии. Поэтому прежде важное значение имеет соответствие технологического процесса сырье и продукции.

Материальные элементы системы интегрируются в подсистемы соответствии со специализацией, определенной технологией обработки материалов или сборки изделий. Поэтому все подсистемы должны соответствовать друг другу и системе в целом.

Производственная система может эффективно функционировать только при условии взаимосвязанной результативности всех ее элементов. Соответствие элементов системы достигается описанием производственного процесса, объединяет характеристики материальных и энергетических ресурсов на «входе» в систему, технологического процесса, оборудования, применяемого требований к персоналу. Все это требует соответствия оборудования технологическому процессу.

Каждый элемент производственной системы, исходя из требований результативности, должно быть рациональным (с точки зрения параметров специализации, оборудование, формы организации труда - индивидуальная, коллективная, многостаночного, а также планирования и оснащение рабочего места, квалификации работника, который его обслуживает). Таким образом, требование рациональности элементов производственной системы обуславливает необходимость соответствия квалификации рабочих оборудованию и технологическому процессу.

На стадии организационного проектирования можно достаточно точно сформулировать функции каждого элемента системы и достичь соответствия каждого элемента производственной системы функции, выполняется. Последняя определяется как производная от цели системы, подцелей того или иного уровня. Функция каждого элемента системы определяет способ достижения ее цели, подчеркивает определяющую роль технологии относительно оборудования и кадров в организации производственной системы. Требования соответствия элемента системы функции, выполняемой распространяются на потоки входящих в систему элементов: материалов, комплектующих деталей, узлов, информации и т.п., а также на потоки выходных с нее элементов: продукции, услуг, информации и ин.

Структура системы, ее упорядоченность значительной мере определяются принятой формой организации производственной системы (единичная, серийная или массовая), которая зависит от вида продукции и размера партии деталей (изделий), выпускаются. Отсюда справедливое требование соответствия формы организации производственной системы вида выпускаемой продукции, и размера партии вировив.

4. Закон соответствия связей элементов производственных систем их свойствам и сущности системы.

В системах все элементы объединены между собой связями взаимодействия (например, станок и рабочий, который обслуживает), материальными, энергетическими, информационными и другими связями. Кроме формальной служебной информации, в производственной системе циркулирует также неформальная, личная информация, которая влияет на поведение всех категорий работающих людей. Классифицируют связи элементов производственной системы по следующим признакам:

1) По характеру материальных взаимоотношений в пространстве:

жесткие материальные связи - предметы труда передаются для обработки с одного до определенного другого рабочего места (если обрабатываются различные предметы труда, тогда каждый предмет передается только одному рабочему месту, но таких мест может быть несколько);

альтернативные материальные связи - предметы труда переходят на один из многих рабочих мест;

компенсационные альтернативные связи - предметы труда сначала поступают на склад, а затем либо на другой склад, или на рабочие мисця.

Жесткие и альтернативные связи используются в текущем или изменяется текущем производствах, компенсационные - во всех организационных типах производства. Материальные связи предусматривают определение вида транспортных средств, их количество, а также в значительной мере объем грузопотока.

2) По характеру взаимоотношений во времени:

постоянные - присущие массовому производству;

циклично-повторяющиеся - распространены в серийном типе производства;

случайные (разовые) - характерные единичном виробництву.

3) По характеру сложности элементов:

простые, действующих на рабочем месте при одном «входе» и одном «выходе» для материальных связей;

сложные - обусловлены полиструктурностью производственных систем с множеством связей каждого элемента с подсистемами и другими элементами системы. При этом стохастические изменения в системе и внешней среде определяют использование не только постоянных, но и альтернативных (ситуационных) и компенсационных связей.

Вследствие роста количества связей, уменьшения их постоянства и жесткости организация производственной системы значительно усложняется. В некоторых случаях сложность связей определяется ее длиной, которая охватывает иерархический уровень элементов системы. Поэтому в практической деятельности большое внимание уделяется упрощению связей системы. Целесообразность упрощения связей обуславливается преимуществами предметной специализации перед технологичной.

4) По характеру воздействия обстоятельств на взаимоотношения:

упорядочены, которые представляют собой попытки упростить связи, обеспечив их неизменность во времени;

эластичные, предусматривающие возможность замены (на некоторое время) связей с одними элементами системы в связи с другими элементами. Такая способность к изменению системы следует из условия создания ее структуры на связях элементов, входящих в состав системы. Эластичность связей позволяет обойти элементы производственной системы оказались неработоспособными, и соответственно повысить надежность системы, а также локализовать негативные воздействия середовища.

Упорядоченность и эластичность связей находятся в диалектическом единстве. Для современных производственных систем связи должны быть одновременно благоустроенными и эластичными, чтобы одновременно обеспечивать адаптивность к требованиям внешней среды и достаточную результативность.

Рассмотрены виды связей характерны для всех других элементов производственного процесса. Если расчленил производственный процесс на значительное количество простых операций, то он будет сложным, а при небольшом количестве сложных операций - простым.

За каждым рабочим местом возможное закрепление одной или нескольких однородных операций. Желание упростить связи приводит к укрупнению операций, соответственно, усложняет конструкцию станков и агрегатов рабочего места. В таком случае во внимание принимают их эксплуатационные характеристики и экономическую доцельность.

Связи между элементами производственной системы определяют их пространственное расположение и особенности формирования организационных подсистем. Поэтому необходимы соответствие пространственной и организационной структур, прочность связей между элементами производственной системы.

Под влиянием этого требования, с одной стороны, осуществляется рационализация внутрисистемных перевозок, а с другой - создаются предпосылки для организации и функционирования рациональной управляющей подсистемы. Сложность управления производственной системой обусловлена ее полиструктурностью, большим количеством работающих, стохастическими и другими явлениями, поэтому требует взаимного соответствия структур управляемых и управляющих подсистем системе в целом.

5) Закон резервов в производственных системах играет важную роль.

Он обусловлен необходимостью компенсации отклонений от параметров функционирования системы. Таким, например, как отклонение в уровне пропускной способности рабочих мест и других подразделений, возникающие вследствие изменений спроса потребителей, отказов оборудования и инструмента, колебания сроков поставки ресурсов, появление на работе персонала по специальностям и других причин.

Резервы производственной системы при их разнообразии можно сгруппировать следующим образом:

организационные резервы создают возможность перестройки структуры системы (например, пространственной структуры - путем изменения связей элементов, их функций; временной структуры - изменяя последовательность работ). Иногда они способствуют передаче или получению некоторых работ данной производственной системой в процессе перераспределения задач с другими производственными системами

интенсивно экстенсивные резервы, обеспечивающие временное изменение интенсивности работы оборудования и рабочих (например, изменения скорости операции резки), увеличения продолжительности работы оборудования (например, увеличение количества смен) и элементов системы (сверхнормированного время работы рабочих)

ресурсные резервы объединяют резервы оборудования, рабочих, незавершенного производства, инструментов, материалов и т.п.. Например, проблемы, связанные с отказом станка, могут устраняться различными путями: использованием накопленного незавершенного производства, введением в работу резервного станка, передачей операции на другие станки и т. д.

Для организации любой производственной системы важно иметь представление о конкретности резервов, соответствие размещения резервов местам возникновения потребности в них.

В отличие от ресурсов указаны резервы взаимозаменяемы. Соотношение в замене резервов непостоянны и зависят от уровня насыщенности данным резервом. Резервы связаны с наличием избыточных ресурсов и информации. Их разнообразие и взаимозаменяемость определяет выбор эффективных видов резервов, который зависит от типа производственной системы, производственной ситуации, соотношения видов ресурсов и других факторов.

Для производственных систем эффективными считаются резервы времени и информации. Резервы времени рассматриваются как возможность изменения очередности работ. Резервы информации предполагают наличие альтернативных технологий, разрешение на замену материалов, инструмента и др.. С точки зрения экономичности весомые резервы инструмента, незавершенного производства, в отличие от резервов оборудования и рабочей силы. Для рабочей силы экономически целесообразно совмещение профессий, многостаночного обслуживания и коллективных форм организации труда.

Условия экономичности производства и управления ставят задачи оптимизации видов и величины резервов. Во оптимизации резервов понимается установление оптимальной величины каждого конкретного вида эффективных резервов.

б) Закон устранения избыточности означает, что каждая производственная система должна быть завершённой, т.е. отграниченной минимальными связями от других систем.

Завершённость производственной системы и ее подсистем состоит в создании структуры, которая бы способствовала достижению цели, стоящей перед системой, иметь четкие и ограниченные связи с внешней средой и не содержать лишних подсистем и элементов.

Необходимость постоянного рационального выбора элементов системы и связей, форм организации системы и подсистем в процессе достижения поставленных целей требует упрощения структуры самой производственной системы и ее элементов.

Законы развития производственных систем. Нормальное состояние производственной системы связано с непрерывным ее функционированием. При этом, находясь в динамическом равновесии, производственная система постоянно развивается под влиянием:

изменений внешней среды (потребности в номенклатуре, количестве, качестве продукции, изменения материалов и комплектующих, социальных требований, инфраструктуры и др..)

срабатывания материальных элементов системы;

развития личностей, составляющих трудовой коллектив, его обновления и повышения квалификации;

технологического прогресса, который в условиях конкуренции вынуждает совершенствовать существующую техническую базу, лучше использовать устаревания.

Тема 3. Задачи, принципы формирования и структура коммерческой службы предприятия

К коммерческим службам промышленного предприятия относятся, служба сбыта, маркетинга и материально-технического обеспечения.

В условиях централизованного планирования производства и распределения продукции, когда товарно-денежные отношения в России играли формальную роль, коммерческие службы предприятия имели второстепенное значение. При переходе к рыночным отношениям значение этих служб резко возросло.

Формирование организационной структуры коммерческих служб предприятия должно включать два аспекта: определение места в структуре управления предприятием - установление соподчиненности и функций; распределение функций между отдельными группами и работниками.

На построение организационной структуры коммерческих служб оказывает влияние ряд факторов, которые группируются по следующим направлениям:

- технические;
- экономические;
- организации производства.

Технические факторы определяют влияние техники, технологии и отраслевой структуры, назначение и количество выпускаемой продукции и потребляемых материально-технических ресурсов. Как известно, расширение номенклатуры выпускаемой продукции происходит под воздействием научно-технического прогресса и состояния рыночной конъюнктуры. Увеличение номенклатуры выпускаемой продукции приводит к росту числа потребителей. Техническими факторами также являются: назначение и сложность изготавливаемой продукции, оснащенность транспортно-складского хозяйства.

К экономическим факторам, оказывающим влияние на организационную структуру коммерческих служб предприятия, относятся: уровень спроса на выпускаемую продукцию, объем производства, формы расчетов за поставляемую продукцию и закупаемые материально-технические ресурсы, Доля мелких отправок и внутранзитных партий отгрузки, доля поставок на экспорт.

Факторы организации производства: тип производства (индивидуальное, мелкосерийное, серийное, крупносерийное, массовое), уровень специализации, территориальное размещение производства и складов.

Мнообразие факторов, воздействующих на структурное построение коммерческих служб, приводит к весьма значительному количеству различных разновидностей схем организационных структур служб сбыта и материально-технического обеспечения.

На многих промышленных предприятиях (особенно машиностроительных) существует разделение сбытовых функций между различными отделами. В частности, такая сбытовая функция, как формирование портфеля заказов, на этих предприятиях выполняется в производственных отделах, отделы сбыта выполняют оперативно-сбытовые функции по отгрузке готовой продукции.

Для рыночных условий подобные организационные структуры непригодны, поскольку могут быть причиной производства продукции, не находящей сбыта. Более прогрессивной в условиях перехода к рыночным отношениям является структура, при которой все сбытовые функции сконцентрированы в отделе сбыта, так как при этом можно ориентировать сбыт продукции на потребителя.

На предприятиях России с мелкосерийным типом производства часто встречаются финансово-сбытовые отделы, которые выполняют и финансовые, и сбытовые функции, учитывая тесную взаимосвязь финансовой и сбытовой деятельности.

Для предприятий с неширокой номенклатурой, большим или средним объемом выпускаемой продукции характерна структура службы сбыта.

Для крупных предприятий с многономенклатурным производством и значительным объемом выпуска продукции имеет место дифференциация функций по сбыту продукции и номенклатуре. Поэтому в структуре отдела сбыта могут быть: бюро заказов и планирования, диспетчерское бюро, тароупаковочный цех (или участок), цех экспедиции и отгрузки готовой продукции, участок консервации и упаковки, группа (или бюро) экспорта продукции, а также ряд товарных бюро, специализирующихся по номенклатуре выпускаемой продукции. Каждому бюро подчиняется склад готовой продукции. Склады готовой продукции принимают изготовленную продукцию у производственных цехов, осуществляют ее хранение, комплектуют отгружаемые партии и готовят продукцию к отправке покупателям, организуют погрузку отправляемой продукции в транспортные средства, оформляют необходимую приходно-расходную документацию и ведут оперативный учет поступления и отпуска готовой продукции.

Переход промышленных предприятий к организации производственно-сбытовой деятельности на принципах маркетинга должен сопровождаться изменениями организационной структуры управления, характера работы, стиля мышления хозяйственного руководства.

В настоящее время в связи с формированием рыночной экономики на предприятиях промышленности по существу только начинаются изменения в организационных структурах управления. Ряд промышленных предприятий организовали самостоятельные отделы маркетинга, которые еще не завершили своего становления и поэтому выполняют маркетинговые функции не в полном объеме. Как правило, наибольшее внимание созданные отделы маркетинга уделяют изучению товарного рынка, рекламе, сервисному обслуживанию покупателей и сбыту.

В странах с развитой рыночной экономикой организационная структура службы маркетинга может иметь одну из следующих ориентации по:

- функциям;
- товарам;
- рынкам и покупателям;
- регионам;
- функциям и товарам;
- функциям и рынкам;
- функциям и регионам.

Однако чаще всего реальная организация маркетинговой деятельности осуществляется по функциям и товарам, поэтому эти схемы структурного построения служб маркетинга считаются базовыми.

На многих предприятиях Западной Европы в результате обострения конкуренции была введена система "центров прибыли". Сущность этой системы в следующем. Фирма (компания) распадается на определенное число субпредприятий, которые самостоятельно производят продукцию, закупают необходимые для ее производства сырье и продают эту продукцию. Руководство каждого самостоятельного субпредприятия состоит из коммерческого и технического директоров. Коммерческий директор одновременно является председателем совета директоров. Для консультирования руководства существуют два штаба: один - по вопросам планирования, другой - по проблемам маркетинга. Основные функции выполняют "центры прибыли". Коммерческое руководство "центра прибыли" покупает материально-технические ресурсы и занимается сбытом. Такие отделы, как финансовый, бухгалтерия, транспортный, исследований и разработок, юридический, а также отдел кадров, являются общими для фирмы.

Система "центров прибыли" зарекомендовала себя в качестве гибкой организационной структуры, которая может добиваться хороших результатов, быстро реагировать на меняющуюся ситуацию на рынке.

Как было сказано выше, материально-техническое обеспечение промышленного предприятия является одним из направлений коммерческой деятельности, основная функция которой - закупка сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и т.д.

Раньше в странах с рыночной экономики была широко распространена децентрализованная форма организации материально-технического снабжения. Каждое предприятие, входящее в промышленную фирму, самостоятельно обеспечивало себя необходимыми материально-техническими средствами. Причем снабжение осуществлялось в рамках производственной деятельности предприятия.

Позже децентрализованное обеспечение промышленных фирм постепенно заменяется централизованным. Централизация закупок материальных ресурсов обусловила необходимость создания самостоятельных служб материально-технического обеспечения. Вице-президент фирмы, возглавляющий материально-техническое снабжение, получил одинаковые права с вице-президентами, отвечающими за производственную и финансовую деятельность. Центральной службой снабжения проводится политика закупок, вырабатывается "стратегия снабжения", которая заключается в решении основной проблемы: закупать те или иные виды материально-технических ресурсов либо производить их самостоятельно. Но главная функция службы снабжения фирмы - закупка основных видов материально-технических ресурсов с наименьшими затратами. В центральной службе снабжения фирмы проводятся постоянные наблюдения за рынком сырья и материалов, изучается конъюнктура спроса и предложения, в ней сосредоточена информация о новых материалах, возможностях их применения, технологии их производства.

Руководитель центральной службы снабжения фирмы отвечает за эффективность процесса закупок, намечает основные источники материального обеспечения, координирует деятельность подчиненных ему сотрудников, указывает планы закупки с деятельностью других функциональных подразделений, подбирает кадры.

Вообще степень централизации закупок материально-технических ресурсов зависит от выпускаемой продукции и структуры фирмы. Например, служба снабжения концерна "Форд мотор" состоит из трех основных секторов закупок; строительного и промышленного оборудования; Принадлежностей общего характера; металлов. Вместе с тем закупки многих других товаров децентрализованы.

Централизация материального обеспечения в рамках фирмы создает основу для рационального планирования закупок и получения экономии на транспортных перевозках и сокращении материальных запасов.

В 80-х годах среди американских промышленных фирм получила распространение новая концепция управления материалами, которая предусматривает установление единого руководства и координацию закупок материалов, их доставку на предприятие и контроль за запасами. В фирмах, организующих управление закупками материальных ресурсов на основе новой концепции, появляются управляющие материалами. Причем управляющий материалами получил в ведение функции транспортировки материально-технических ресурсов на предприятия фирмы, которые раньше контролировались производственным аппаратом. Результатом подобной реорганизации было улучшение оперативного управления материалопотоком, сокращение сроков доставки материальных ресурсов на предприятия фирмы, уменьшение размеров запасов на 20-40% и ускорение их оборота.

На промышленных предприятиях России существуют разные схемы организационного построения отделов материально-технического обеспечения. Систематизация организационного построения отделов снабжения на предприятиях позволяет выделить две наиболее типичные схемы.

Отличительной особенностью первой схемы организационного построения является функциональная специализация подразделений (групп или бюро), входящих в отдел материально-технического снабжения. Для этой схемы характерно выделение функций планирования потребностей в материально-технических ресурсах, оперативно-заготовительной работы, складирования. Плановая группа (бюро) изучает рынок сырья и материалов, определяет потребности предприятия в материально-технических ресурсах, оперативно-заготовительные (материальные) группы осуществляют закупку сырья, материалов и других материальных ценностей; склады принимают, хранят и передают материальные ресурсы в цехи. Деятельность всех групп (бюро) координирует начальник отдела.

Для второй схемы организационного построения характерно то, что в отделах снабжения созданы материальные (товарные) группы (бюро), выполняющие все функции в пределах закрепленной за ними номенклатуры материалов.

Организация закупок материально-технических ресурсов оказывает влияние на деятельность предприятия: качество производимой продукции, производительность труда, себестоимость продукции и прибыль. В условиях рыночных отношений потребности в материально-технических ресурсах служба снабжения должна определять на основе заказов производственных подразделений, выступающих в роли потребителей. Только производственные подразделения могут знать, что, где и к какому времени требуется. Однако служба материально-технического обеспечения должна проверять заказы производственных подразделений с точки зрения соответствия заказанных материалов техническим условиям и, кроме того, с учетом имеющихся материальных запасов. Служба материально-технического обеспечения изучает рынок сырья и материалов с целью возможности закупок более дешевых материально-технических ресурсов, она

может накапливать заказы производственных подразделений для того, чтобы закупать Материалы экономически обоснованными партиями и получать скидки при покупке больших партий.

Тема 4. Сущность и организационно-правовое обеспечение поставок в коммерческой деятельности предприятия

На практике и в теории управление цепями поставок трактуется в самых различных аспектах - от простого согласования планов сбыта и поставок несколькими компаниями до всеобъемлющей концепции управления бизнесом в 21 веке. Подобное различие обусловлено, во-первых, недостаточной научной проработанностью теоретических и методологических основ управления цепями поставок, отсутствием классификаций и т.д., а во-вторых - чрезмерной абстрактностью имеющихся результатов вследствие недостаточного числа интегрированных формальных методов и моделей, учитывающих специфику сложных распределенных экономических систем.

Многие основополагающие понятия SCM не получили до сих пор однозначного определения и по-разному трактуются многими авторами, которые, как правило, ограничиваются интуитивным пониманием различных терминов. Это приводит к отсутствию должного смыслового единства при решении различных задач управления цепями поставок, логической некорректности, неоднозначности понимания результатов работ и сферы применения предлагаемых методик. В связи с этим возникает потребность в теоретическом осмыслении комплекса междисциплинарных проблем управления цепями поставок.

Принципиальным понятием в управлении цепями поставок является понятие цепи создания стоимости (Value-adding chain). SCM является основным методом повышения эффективности цепи создания стоимости, а, следовательно, и увеличения доходности бизнеса.

До развития концепции управления цепями поставок большинство бизнес-процессов и технологических процессов было сосредоточено в рамках одного крупного предприятия или производственного объединения. Кооперация существовала между цехами предприятия и с поставщиками исходного сырья. Зачастую предприятия осуществляли и сбыт своей продукции через собственную розничную сеть. Конечно же, никакой речи о создании обратной связи с клиентами и развитии горизонтально-интегрированных структур для системной координации собственной деятельности с планами поставщиков не шло.

В последние годы резко возросла роль специализации, концентрации на ключевых компетенциях, индивидуализации продукции в условиях глобализации рынков и повышения значения информационных технологий. В таких условиях стало невозможным обеспечить эффективность бизнеса, сосредотачивая все ключевые компетенции внутри одного предприятия.

Все это привело к значительному сокращению глубины производства, развитию аутсорсинга и межорганизационной координации вдоль всей цепи создания стоимости. На первые роли стали выходить вопросы создания обратной связи с клиентами и системной координации собственной деятельности с планами других предприятий.

В связи со значительным увеличением количества участников и динамики цепи создания стоимости появились и новые проблемы, связанные с поставками от поставщиков исходного сырья до конечного потребителя.

Особенностями цепей поставок являются, прежде всего: юридическая независимость участников цепи и их конкуренция как друг с другом, так и с другими цепями поставок, наличие фокусной компании, т.е. производителя конечной продукции или услуги: предприятия, осуществляющего сборку конечной продукции (ОЕМ - Original Equipment Manufacturer) в производстве, торговой сети в торговле или логистического провайдера, кооперационные и координационные связи с поставщиками и клиентами.

Эти особенности, наряду с целым рядом преимуществ относительно снижения затрат, повышения гибкости поставок и учета рыночных требований, вызвали и ряд новых проблем. К их числу, в первую очередь, следует отнести: принятие решений менеджерами различных независимых от фокусной компании организаций, что вызывает повышение рисков вследствие конкуренции между предприятиями, большого количества участников цепи поставок, связей между ними и с внешней средой.

Очень скоро стало понятным, что цепи поставок не могут быть эффективными, если их рассматривать с прежних позиций планирования и оперативного управления логистикой и производством, когда каждое предприятие цепи изолированно планирует свои потребности и продажи. В этот момент и появился термин управление цепями поставок.

Тема 5. Организация и планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами

Функции и формы снабжения. Материально-техническое обеспечение представляет собой вид коммерческой деятельности по обеспечению материально-техническими ресурсами процесса производства осуществляемой, как правило, до начала производства. Основная цель, материально-технического обеспечения — доведение материальных ресурсов до конкретных производственных предприятий, — в заранее определенное договором место потребления.

Функции материально-технического обеспечения классифицируются на основные и вспомогательные, которые в свою очередь делятся на коммерческие и технологические.

К основным функциям коммерческого характера относятся непо-средственная покупка и аренда материальных ресурсов промышлен-ными предприятиями, сопровождаемая изменением формы стоимости.

Вспомогательные функции коммерческого характера — это маркетинговые и юридические. Маркетинговые функ-ции коммерческого характера включают вопросы определения и выбора конкретных поставщиков материальных ресурсов. В ряде случаев в качестве поставщиков могут выступать посреднические структуры. Юридические функции связаны с правовым обеспечением и защитой прав собственности, подготовкой и веде-нием деловых переговоров и юридическим оформлением сделок и контролем за их исполнением.

Функции технологического характера включают вопросы дос-тавки и хранения материальных ресурсов. Им предшествует ряд вспомогательных функций по распаковке, расконсервации, заго-товке и предварительной обработке.

Потребляемые материальные ресурсы на промышленных пред-приятиях можно разделить на основные материалы и вспомога-тельные. К основным относятся сырьевые материалы, не прошед-шие первичной обработки. Исходные материалы, прошедшие не-большую степень обработки, и предварительно смонтированные Детали, составляющие значительную часть конечного продукта, относят к категории полуфабрикатов. Их закупка не отличается от Скупок обычного сырья и материалов.

Вспомогательные материалы занимают обычно небольшую часть в составе конечного продукта. К ним можно отнести всевозможные металлические изделия, проволоку, монтажные болты и др.

Существует и группа производственных материалов, которые обеспечивают ввод в эксплуатацию машин и оборудования. К ним

различного рода горюче-смазочные материалы, охлаждающая жидкость, электроэнергия и др.

К числу комплектующих изделий относятся продукты, которые не требуют дополнительной обработки.

В зависимости от системы обеспечения и особенностей движения материальных ресурсов от поставщиков к потребителям различают транзитную и складскую формы материально-технического обеспечения.

Транзитная форма занимает значительную часть в общем объеме поставок, она более экономична, имеет относительно высокую скорость поставок. Выбор транзитной формы поставок продиктован прежде всего объемом потребляемых ресурсов и установленной для него транзитной или заказной нормой поставок. Транзитная норма определяется как минимально допустимое общее количество материалов, которое отгружено изготовителем в адрес потребителя по одному заказу. Заказная норма определяется как наименьшее количество материалов по одной позиции заказа, принимаемое изготовителем к исполнению при обязательном заказе на одновременную доставку нескольких однородных видов (типоразмеров) материалов в адрес одного потребителя.

Материальные ресурсы на предприятие могут поступать и при *складской* форме снабжения, которая отличается большей частотой поставок требуемых партий материалов. Складская форма способствует относительному сокращению производственных запасов и обеспечивает комплектность поставок. Однако этой форме поставок свойственны дополнительные издержки, связанные с осуществлением складских операций по погрузке, выгрузке и хранению материалов.

Материально-техническое обеспечение предприятий направлено на обеспечение сокращения издержек производства и создание условий для бесперебойного процесса производства. Оно предполагает решение следующих задач:

- обеспечение доставки материалов на каждое рабочее место;
- поддержание запасов на предприятии на оптимальном уровне.

Решение этих задач требует применения логических подходов для эффективного материально-технического снабжения предприятия.

Логистика охватывает все виды деятельности по перемещению материальных ресурсов во времени и в пространстве. Функции логистики реализуются на всех стадиях производства и движения материальных ресурсов. Поэтому разделяют логистику производства, снабжения и сбыта. *Логистика снабжения и сбыта* охватывает не вопросы внутрипроизводственного перемещения материалов, а в значительной мере движение материальных ресурсов вне предприятия. Поэтому функции логистики тесно переплетаются с другими функциями по обеспечению движения материальных потоков. *Логистика* выполняет комплексную функцию и *представляет собой самостоятельную область, охватывающую проблемы физического перемещения материальных ресурсов во времени и в пространстве на всех стадиях деятельности предприятия.*

Организация материально-технического обеспечения предусматривает организацию системы обеспечения производственного предприятия материально-техническими ресурсами и организацию его собственной службы материально-технического обеспечения.

Каждая организационная структура материально-технического обеспечения промышленного предприятия имеет в составе инфраструктуру процесса организации снабжения и организационную структуру управления материально-техническим обеспечением. Рассмотрим каждую из этих составляющих.

Инфраструктура материально-технического обеспечения включает подразделения: складского хозяйства, транспортного хозяйства, заготовительного хозяйства. На отдельных предприятиях могут быть также подразделения по переработке отходов производства и тарного хозяйства.

Складское хозяйство является основным структурным подразделением службы материально-технического обеспечения предприятия. Его организационная структура устанавливается в зависимости от производственной структуры самого предприятия. Поэтому состав складского хозяйства может быть представлен сетью общезаводских складов или складами отдельных производств, цеховых складов и складских участков на крупных специализированных участках.

По выполняемым функциям склады на промышленных предприятиях могут быть: материальными, производственными, сбытовыми и прочими специальными складами.

Материальные склады, или склады материально-технического обеспечения, в основном предназначены для осуществления складских операций со всеми поступающими материально-техническими ресурсами. Это могут быть: сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия и др.

Производственные склады предназначены для осуществления складских операций с материалами собственного производства. Это могут быть склады для размещения собственного оборудования и инструментов.

Сбытовые склады предназначены для размещения готовой продукции предприятия.

Прочие специализированные склады на предприятии предназначены для осуществления складских операций с материалами специального назначения.

Общезаводские склады могут быть разделены также и по уровню специализации. Для специальных материалов, преимущественно одного назначения, создаются *специализированные* склады, для многономенклатурных материалов – *универсальные*.

По форме складирования склады могут быть стеллажного и штабельного хранения материалов или сочетанием их. По устройству склады можно разделить на закрытые, открытые площадки и навесы (полузакрытые).

В целом структура сельского хозяйства на промышленных предприятиях может обуславливаться: отраслевым характером производства, масштабом и размером предприятия, размерами и типом производства, а также организацией производства и управления.

Структура складов материально-технического обеспечения на промышленных предприятиях характеризуется также номенклатурой хранимых материалов, объемами, функциональным назначением, потребительскими свойствами и особенностями их производственного потребления.

Для выполнения технологических функций по предварительной обработке материалов, заготовке и подготовке продукции к производственному потреблению на промышленных предприятиях создается *заготовительное хозяйство*, которое входит в организационную структуру службы материально-технического предприятия.

Таким образом, материально-техническое обеспечение предприятия материальными ресурсами включает выполнение следующих функций:

- заготовка и доставка материалов;
- складирование и обеспечение их сохранности;
- обработка и подготовка материалов к производственному потреблению;
- управление материально-техническим обеспечением.

Тема 6. Коммерческая деятельность предприятия по закупкам материальных ресурсов

Для бесперебойного функционирования производства необходимо хорошо налаженное материально-техническое обеспечение (МТО), которое на предприятиях осуществляется через органы материально-технического снабжения.

Главной задачей органов снабжения предприятия является своевременное и оптимальное обеспечение производства необходимыми материальными ресурсами соответствующей комплектности и качества.

Содержание функций органов снабжения предприятия включает три направления:

1. Планирование, которое предполагает:

изучение внешней и внутренней среды предприятия, а также рынка отдельных товаров;
прогнозирование и определение потребности всех видов материальных ресурсов, планирование хозяйственных оптимальных связей;

2. Организация, которая включает:

сбор информации о потребной продукции, участие в ярмарках, выставках-продажах, аукционах и т. п.;
заключение с поставщиками хозяйственных договоров на поставку продукции;

3. Контроль и координация работы, в состав которых входят:

контроль за выполнением договорных обязательств поставщиков, выполнение ими сроков поставки продукции;

контроль за расходованием материальных ресурсов в производстве;

Основными функциями отделов снабжения предприятия являются:

Функции отдела маркетинга-прогнозирование и определение потребности предприятия в материальных ресурсах, изучение рынка отдельных товаров и определение источников покрытия этой потребности; нормирование и планирование производственных запасов средств производства; разработка и представление в установленном порядке заказов на материальные ресурсы; составление пятилетних, годовых, квартальных, месячных планов снабжения со всеми необходимыми расчетами и обоснованиями потребности;

Функции отдела планирования-оперативная работа по выполнению планов снабжения, т.е. организация своевременного и комплектного поступления материалов необходимого качества. Основным средством для выполнения этой функции служат заключение договоров с поставщиками и систематический контроль за их выполнением, а также изыскание дополнительных источников снабжения;

Функции отдела закупки- контроль и согласование сроков поставки сырья поставщиками в адрес предприятия; получение и организация завоза поступающей продукции с железнодорожных станций, портов и территориальных баз снабжения; предъявление претензий и решение спорных вопросов с поставщиками и транспортными организациями; изыскание дополнительных источников удовлетворения потребности в материальных ресурсах контроль за состоянием производственных запасов;

Функции отдела складского хозяйства-установление лимита на отпуск материалов цехам; организация доставки их в цехи и на рабочие места.

Различают потребность предприятий в материальных ресурсах к расходу и к заготовке. Потребность к расходу - это, то количество материалов, которое должно быть использовано для выполнения производственной программы и других плановых работ.

Различают следующие методы потребности в материальных ресурсах:

Метод прямого счёта, он основан на нормах расхода и программе выпуска продукции. Потребность определяется по каждому виду сырья и материалов путём умножения планового объёма производства продукции на норму расхода материалов.

Метод расчёта по аналогии. Применяется в случаях, когда планируется производство изделий, на которые нет норм расхода материалов. Планируемое изделие приравнивается к другим аналогичным изделиям, на которые имеются нормы расхода материалов, при этом учитывают особенности новых изделий с помощью поправочного коэффициента.

Метод расчёта по типовым представителям. Применяется при большом разнообразии производственных изделий и отсутствии программы по каждому из них. Из группы изделий выбирается один типовой представитель, норма расхода материалов на его производство распространяется на все остальные изделия.

Метод расчёта на основе материалоемкости. Применяется в случае производства продукции, для которой используется несколько разновидностей сырья и материалов. В этих случаях, разрабатываются рецептуры, в которых указывается процент соотношения каждого материала используемого для производства этой продукции, т. е. материалоемкость.

Тема 7. Система планирования и прогнозирования сбыта продукции на промышленном предприятии

Планирование (прогнозирование) заключается в систематическом поиске возможностей действовать и в прогнозировании последствий этих действий в заданных условиях (см. цикл управления).

Планирование можно классифицировать по нескольким критериям:

- по степени охвата (общее и частичное);
- содержанию в аспекте предпринимательской деятельности (стратегическое — поиск новых возможностей и продуктов, тактическое — предпосылки для известных возможностей и продуктов, оперативное — реализация данной возможности);
- предмету (объекту) планирования (целевое, средств — потенциал, оборудование, материалы, финансы, информация, программное, действий);
- сферам функционирования (производство, маркетинг, НИОКР, финансы);
- охвату (глобальное, контурное, макровеличин, детальное);
- срокам (кратко-, средне-, долгосрочное);
- жесткое и гибкое;

Критерии выбора формы планирования (принципы планирования):

- полнота (требуется учесть все);
- детализация (глубина ее определяется целью планирования);
- точность;
- простота и ясность;

- непрерывность;
- эластичность и гибкость (использование плановых резервов, учет множественности возможных альтернатив, отсрочка деталей планирования до выяснения обстановки, вариантность);
- выравнивание при планировании (учет "узких мест");
- экономичность.

При оценке экономичности планирования следует учесть его полезность (что обычно трудно) и затраты на планирование.

Подход менеджмента к планированию может быть осуществлен постановкой критериев и задач планирования, определением средств планирования, методов согласования планов, направлений и методов планирования.

Следует четко определить:

- объект планирования (что планируется);
- субъект планирования (кто планирует);
- период (горизонт) планирования (на какой срок);
- средства планирования (в т.ч. ВТ);
- методику планирования (как планировать);
- согласование планов (каких, с кем и на каких условиях).

Различают:

- последовательное планирование (новый план составляется по истечении срока действия предыдущего);
- скользящее планирование (по истечении части срока действия предыдущего плана производится его ревизия на оставшийся период и составляется новый на период после окончания всего срока предыдущего и т.д.);
- жесткое планирование (конкретно указываются все цели и мероприятия);
- гибкое планирование (учитывается возможность возникновения неоднозначных условий и пересмотра плана с их учетом).

В принципе любая фирма имеет иерархию планов. В ряду соподчиненности можно различить следующие виды планирования:

- общее (долгосрочное основополагающее, концепция фирмы);
- стратегическое (долгосрочное развитие фирмы, сфер быта, производства, НИОКР, персонала);
- тактическое (условий хозяйственных операций — производственных мощностей, средств производства, капиталов, инвестиций, персонала и т.д.);
- оперативное планирование (конкретных действий на краткосрочный период).

Основными признаками стратегического планирования являются:

- цель планирования — долгосрочное обеспечение существования и выполнения основной цели фирмы;
- носитель идеи планирования — высший менеджмент;
- проблемы планирования — отсутствие надежности и структурирования;
- горизонт планирования — долгосрочное;
- охват — глобальный, широкий спектр альтернатив;
- принципы — изменение окружающей обстановки (контролируемые факторы).

Обычно важнейшие вопросы планирования — рынки сбыта.

Это планирование включает:

- выработку стратегии;
- стратегическое планирование производственной программы;
- планирование развития потенциала;
- планирование развития структуры потенциала.

Тактическое планирование осуществляется на основе стратегического и является ядром осуществления стратегических планов (горизонт 1—5 лет), касается в первую очередь финансирования, инвестиций, средних сроков сбыта, МТС, персонала.

Отличительными чертами оперативного планирования являются:

- носитель идей планирования — средние и низшие уровни менеджмента;
- задача планирования — обеспечение относительной надежности и относительного структурирования;
- горизонт;
- глубина;
- диапазон;
- основа;
- короткие и средние сроки;
- детализация планов;
- ограниченный спектр альтернатив;
- созданный потенциал.

Оперативным планированием охватываются отдельные функциональные области предприятия.

При планировании решается множество проблем, основные причины которых:

- особенности исходного состояния (проблемы планирования плохо структурированы, их тяжело определить и измерить);
- особенности конечного состояния (характер влияния на цели и ресурсы при планировании не определен, а проявит себя только в будущем, множественность целей);
- проблемы альтернатив (имеется неопределенность в отношении имеющихся альтернатив, поиск других требует времени и средств);
- проблемы инструментария (выбор наиболее оптимального);
- большое число лиц, участвующих в планировании;
- ответственность (ЛППР принимает на себя ответственность, план же составляют другие);
- проблема контроля (в ходе составления, выполнения и корректировки).

Из формализованных методов наиболее широко применяются экстраполяционные, то есть те, когда прогноз производится по такому алгоритму:

- 1) упорядочение прошлых данных;
- 2) сглаживание временного ряда;
- 3) выделение тренда;
- 4) определение уравнения тренда;
- 5) расчет прогнозного значения;
- 6) оценка доверительного интервала с заданной вероятностью.

Наиболее простым является экстраполяция с линейным сглаживанием.

Прогнозное значение определяется подстановкой нужного значения времени в уравнение тренда $y = f(t)$, а доверительный интервал

$$\Delta y = \pm t_{\alpha} S \sqrt{1 + \frac{1}{n}},$$

где t_{α} — табличное значение t-критерия Стьюдента (табл. 15.1) при вероятности p и $n-1$ степени свободы;

$$S = \sqrt{\frac{\sum (y - y^*)^2}{n-1}};$$

n — число прошлых значений объекта прогноза,

y — текущее значение объекта прогнозирования в прошлом;

y^* — теоретическое значение объекта прогнозирования (исходя из уравнения тренда).

Таблица значений t-критерия Стьюдента

n-1	p	
	0,95	0,9
3	3,18	2,35
4	2,78	2,13
5	2,57	2,01
6	2,45	1,94
7	2,36	1,89
8	2,31	1,86
9	2,26	1,83
10	2,23	1,81
20	2,09	1,72

Этот метод прогнозирования имеет смысл при сравнительно краткосрочном прогнозировании (5—7 лет) и уверенности в том, что основная модель процесса (а следовательно, и тренд) за это время не изменятся.

Ясно, что с целью несмещенности оценки уравнение тренда следует выбирать таким образом, чтобы S было минимальным (т.е. по методу наименьших квадратов). Практически допустимо использовать критерий

$$\sum_1 (y_i - y^*) \rightarrow \min$$

В том случае, если тренд целесообразно аппроксимировать монотонной произвольной кривой, целесообразно использовать преобразование масштабов осей ординат с целью "выпрямления" кривой (практически удобно преобразовывать только ось y).

Такое преобразование выполняют последовательно согласно следующей "лестнице преобразований":

$$\begin{array}{c} y^3 \\ y^2 \\ \sqrt{y} \\ \lg y \\ -\frac{1}{\sqrt{y}} \\ -\frac{1}{y} \\ -\frac{1}{y^2} \end{array}$$

Движение в ту или иную сторону по "лестнице преобразований" определяется направлением выпуклости непреобразованной кривой тренда (куда направлена, туда и надо двигаться по "лестнице"). Критерием достижения цели является равенство тангенсов углов наклона, построенных на трех характерных точках кривой (обычно начало, конец и зона изменения угла наклона). В результате получаем уравнение прямой линии преобразованной величины (например, $\sqrt{y^*} = a + bt$). Обратное преобразование дает уравнение тренда (соответственно $y^* = (a + bt)^2$). Далее нахождение доверительного интервала и прогнозного значения исследуемой величины осуществляется по вышеприведенным формулам.

В некоторых случаях первоначальному выделению тренда мешает неопределенность исходных данных (их "кучность" или "разреженность"). В этом случае возникает необходимость предварительного сглаживания. Наиболее прост метод сглаживания "по медианам троек". Его просто показать на примере. Предположим, есть числовой ряд:

10 1 3 5 20 7 4 10 24 25 30.

Выписываем медианы троек, последовательно передвигаясь на одно число:

3 3 5 7 7 25 25 25 30 30.

Эффект сглаживания очевиден. В целях сохранения числа данных добавляем по одному числу в начале и в конце ряда. Если полное сглаживание не достигнуто, процедура повторяется.

Тема 8. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия.

Целями при формировании ассортиментной политики также могут быть: сохранение квалифицированных кадров при низком спросе на продукцию предприятия; наиболее полная загрузка производственных мощностей; обновление выпускаемой продукции; выпуск продукции с высоким потенциальным спросом в будущем; диверсификация производства продукции с проникновением на новые рынки; сохранение сложившейся специализации производства; сохранение и развитие связей с традиционными потребителями продукции предприятия; развитие

сферы услуг. К основным принципам формирования ассортиментной политики можно отнести следующие. Принцип, который предполагает использование научных положений и методик, математического аппарата, информационных технологий и соответствующей техники. Принцип системности, который заключается в увязке всех ресурсов предприятия: материальных, трудовых и финансовых. Особое место в обеспечении производства занимает кадровый потенциал, пропускная способность каждой группы оборудования, обеспеченность сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями. Принцип минимизации объемов производства – эффективность производства – заключается в получении большего объема прибыли при наименьших объемах производства продукции. Данный принцип обеспечивается набором эффективно-го портфеля заказов – таких номенклатурных позиций, которые максимизируют прибыль предприятия. Принцип максимизации прибыли тесно взаимосвязан с предыдущим, но его обеспечение требует дополнительных усилий по снижению материальных, трудовых и организационных издержек на производство и сбыт продукции. Принцип гибкости обеспечивается возможностью производства и кадров переобучаться на выпуск новых ассортиментных позиций с минимальными капитальными и текущими затратами. Переход на выпуск новых видов продукции требует порой значительных изменений в логистических цепях. Принцип непрерывности – процесс производства и реализации продукции – должен быть непрерывным, и должна обеспечиваться непрерывность финансовых потоков. При этом эффективность заключается в том, что сальдо доходов и расходов должно быть положительным. Принцип равномерности или равномерного нарастания. Соблюдение данного принципа предполагает, что объемы производства и сбыта продукции постоянно по временным периодам или непрерывно растут. Эффективность в этом случае достигается опережающим темпом роста прибыли по сравнению с темпом роста объемов сбыта продукции. Нами предложен метод выбора номенклатуры выпускаемой продукции с использованием сравнительного многомерного анализа матричным методом.

Сравнительный многомерный анализ матричным методом. Данный метод анализа используется для исследования сложных и многомерных структур и основан на линейной и векторно-матричной алгебре. Нами данный метод впервые применен для сравнительного многомерного анализа эффективности производимой и реализуемой продукции с целью формирования ассортиментной политики промышленного предприятия.

Тема 9. Применение и развитие на предприятии современных и инновационных форм и методов сбыта товаров

Распространение нововведений, как и их создание, является составной частью инновационного процесса (ИП).

Различают три логические формы инновационного процесса: простой внутриорганизационный (натуральный), простой межорганизационный (товарный) и расширенный. Простой внутриорганизационный ИП предполагает создание и использование новшества внутри одной и той же организации, новшество в этом случае не принимает непосредственно товарной формы. При простом межорганизационном инновационном процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Такая форма инновационного процесса означает отделение функции создателя и производителя новшества от функции его потребителя. Расширенный инновационный процесс проявляется в создании новых производителей нововведения, в нарушении монополии производителя-пионера, что способствует через взаимную конкуренцию совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара. В условиях товарного инновационного процесса действуют как минимум два хозяйствующих субъекта: производитель, (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения. Если новшество – технологический процесс, его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйствующем субъекте.

Простой инновационный процесс переходит в две фазы: 1) создание новшества и его распределение; 2) диффузия нововведения. Первая фаза последовательные этапы научных исследований, опытно-конструкторских работ, организация опытного производства и сбыта, организация коммерческого производства. В первой фазе еще не реализуется полезный эффект нововведения, а только создаются предпосылки такой реализации. На второй фазе общественно-полезный эффект перераспределяется между производителями нововведения (НВ), а также между производителями и потребителями.

Распространение инновации — это информационный процесс форма и скорость которого зависят от мощностей коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации хозяйствующими субъектами, их способностей к практическому использованию этой информации и т. п. Дело в том, что хозяйствующие субъекты действующие в реальной экономической среде, проявляют неодинаковое отношение к поиску инновационных технологий и разную способность к их усвоению.

Диффузия инновации — процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным между членами социальной системы во времени, нововведениями могут быть идеи, предметы, технологии и т. п., являющиеся новыми для соответствующего действующего субъекта. Иными словами, диффузия — это распространение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. В результате диффузии возрастает число, как производителей, так и потребителей.

Опытно-конструкторские работы — разработка и совершенствование технологических процессов, чертежей на основное изделие; технологическая оснастка, нестандартное оборудование; устройства для технического контроля качества и испытаний продукции, укупорки, укладки или расчаливания ее на платформах транспортных средств. Конструкторская документация на товарную (основную) продукцию может быть получена предприятием-производителем от разработчика или разработана им самим.

На этой стадии проводятся экспериментальные работы — изготовление макетов, моделей, проверка работы отдельных составных частей технологической оснастки и нестандартного оборудования.

Стадия опытно-конструкторских работ играет значительную роль в формировании технического уровня будущей продукции. Здесь закладываются основные технические параметры и конструкторские решения новой техники, недостатки которых трудно, а подчас невозможно компенсировать на последующих стадиях.

Технологическая документация (на технологические процессы технологические условия, производственные инструкции, чертеж на технологическое оснащение и нестандартное оборудование др.), как правило, разрабатываются технологическими службами предприятия — изготовителя продукции.

При опытно-конструкторских работах разрабатывается конструкторская документация: техническое предложение, эскизный проект, технический проект, рабочая конструкторская документация. ОКР проводятся также для создания технологического оборудования, нужного для изготовления опытных образцов и партий изделий. Разработка изделия завершается после устранения недоработок по замечаниям приемочной комиссии и утверждения акта приемки опытного образца, партии. В состав приемочной комиссии могут входить представители организации-разработчика, организации-производителя и организации-потребителя. Создание новых конструкций базируется на результатах анализа спроса на новую технику, в которых сформулированы требования потребителей к техническим параметрам изделия, их экономичности.

Разработка конструкции изделия состоит из следующих этапов:

- выполнение необходимых расчетов;
- экспериментальные работы;
- проектирование, конструирование;
- изготовление опытных образцов;
- корректировка конструкторской документации по результатам сдачи приемочной комиссии опытного образца (партии), установочной серии, головной (контрольной) серии.

После этого разрабатывается технология производства, что включает:

- создание документации на технологические процессы;
- проектирование и изготовление специального технологического оборудования и оснастки.

Следующий этап — постановка новой техники на производство;

- поставка;
- монтаж;
- наладка средств технического оснащения производства
- приемочные испытания серийной и массовой продукции.

На каждой стадии опытно – конструкторских работ выполняются следующие работы: научно-исследовательские (теоретические и экспериментальные); расчетные, проектные, экономические. Они могут выполняться на конкретных стадиях, могут повторяться на нескольких стадиях, отличаясь содержанием. Так, экономические расчеты необходимы на всех стадиях, но выполняются они с различной степенью детализации и уточняются.

Порядок разработки и утверждения технических заданий, испытаний опытных образцов, проведения приемочных испытаний серийной и массовой продукции; функций заказчиков, разработчиков, изготовителей и потребителя новой техники регламентируются соответствующими стандартами и методическими материалами.

На крупных машиностроительных предприятиях с массовым и крупносерийным производством опытно – конструкторские работы происходят в экспериментальном цехе или опытном производстве. Технологическая подготовка осуществляется в цехах.

На предприятиях с единичным и мелкосерийным производством применяется децентрализованная или смешанная система подготовки производства. Одни подразделения занимаются конструированием изделий другие — технологической подготовкой. Как правило, на небольших предприятиях конструкторская и технологическая подготовка сосредоточена в технически отделе, который подчиняется главному инженеру.

План подготовки производства составляется на основе объемных и трудовых нормативов и включает перечень объектов подготовки, объемы работ, сроки и выполнения по стадиям и этапам, конечные и важнейшие промежуточные результаты, длительность подготовки, смету затрат.

Содержание и объем работ конструкторской подготовки производства зависят от вида разрабатываемых изделий, их новизны и сложности.

Конструкторская подготовка производства включает процессы формирования комплекса инженерно-технических решений по объектам производства, обеспечивающих готовность производства к оперативному освоению к стабильному выпуску новых изделий. Она состоит из: инженерного прогнозирования; параметрической оптимизации объектов производства; опытно-конструкторских работ с использованием ФСА; обеспечения производственной, эксплуатационной технологичности конструкции изделия.

В процессе опытно-конструкторских работ материализуются идеи конструктора в опытных образцах, которые будут доведены до промышленного производства.

Обеспечение технологичности конструкции необходимо для достижения требуемого качества производимой продукции. Отработка конструкции на технологичность осуществляется разработчиками конструкторской и технологической документации, предприятием-изготовителем и заказчиком. Для оценки технологичности конструкции применяются следующие показатели:

- трудоемкость изготовления изделия, которая измеряется в норма-часах;
- удельная материалоемкость изделия, определяющая как отношение расхода материала на одно изделие к величине полезного эффекта.

Эти показатели сравниваются с установленными стандартами.

При конструировании с помощью ЭВМ выполняются четыре этапа: поиск принципиальных решений, разработка эскизного варианта конструкции, уточнение и доработка конструкции, разработка рабочих чертежей.

Технологическая подготовка представляет собой совокупность мероприятий по обеспечению технологической готовности производства. Технологическая готовность производства означает наличие полных комплектов конструкторской и технологической документации, технологического оснащения для выпуска запланированного объема продукции с учетом установленных технико-экономических показателей.

Это важно для обеспечения высокого уровня стандартизации, унификации технологических процессов их элементов, снижения трудоемкости и сокращения сроков подготовки производства.

Технологические процессы делятся на типовые и перспективные.

Для типового технологического процесса характерно единство содержания и последовательность большинства технологических операций и переходов для группы изделий с общими конструкторскими принципами. Перспективный технологический процесс предполагает опережение или соответствие прогрессивному мировому уровню развития технологии производства

Тема 10. Организация предприятием складирования материальных ресурсов и готовой продукции

Принятые по количеству и качеству товары размещаются в зоне хранения. Рациональная организация хранения товаров на складе повышает эффективность и снижает затраты на складские работы.

При размещении товаров необходимо исходить из частоты их заказов. Товары с высокой частотой заказов надо размещать в горячей зоне склада, со средней частотой в теплой зоне, а с низкой частотой в холодной зоне.

Горячая зона - предназначена для хранения часто отгружаемых грузов с высокой оборачиваемостью, размещается вблизи зоны отправки. Теплая зона - предназначена для хранения грузов со средней оборачиваемостью, находится в средней части склада. Холодная зона - используется для редко отгружаемых грузов, находится в дальней части склада. Каждая из этих зон может быть разделена еще на три зоны в соответствии с размерами товаров (для мелких, средних и крупных товаров), и таким образом создается схема размещения товаров на складе. Такая схема размещения товаров на складе позволяет снизить складские затраты и повысить эффективность складских операций.

Кроме этого зона хранения текущего запаса может делиться на две части: до точки заказа и после точки заказа. При исчерпании товаров в зоне до точки заказа делается заказ на поставку очередной партии товара.

В настоящее время контроль за уровнем запасов выполняется с помощью компьютерных информационных систем управления запасами.

Кроме этого применяются три вида размещения товаров: ассортиментный - в одном месте хранятся товары одного наименования; комплектный - в одном месте хранятся одновременно отпускаемые товары; партийный - товары хранятся по поступающим партиям.

Различают следующие способы хранения товаров на складе.

- стеллажный способ. Товары укладываются в ячейки стеллажей. Стеллаж - многоярусное сооружение, предназначенное для временного хранения грузов. Стеллажи подразделяются на универсальные - для хранения различных товаров и специальные - для хранения определенных товаров. Каждая ячейка стеллажа

имеет свой адрес. Стеллажный способ хранения способствует комплексной механизации и автоматизации работ по размещению, поиску и отбору грузов. Стеллажным способом хранятся тарно-штучные грузы в упаковках и на поддонах;

- штабельный способ применяется при укладке грузов большого веса и размеров. Этот способ хранения предусматривает укладку грузов на хранение в несколько ярусов по высоте. Грузы хранятся в пакетах, контейнерах, ящиках, мешках и т.д.;

- наливной способ используется для хранения жидких грузов без тары. Продукция при этом хранится в резервуарах различной формы и вместимости;

- насыпной способ применяется для хранения сыпучих грузов. Продукция хранится в бункерах, закромах, силосах, на площадях открытого хранения;

- подвижной способ хранения предусматривает хранение и перемещение грузов на устройствах конвейерного типа. Этот способ применяется на прицеповых складах, ритмично обеспечивающих производственные участки необходимыми ресурсами.

Складирование должно обеспечивать, прежде всего: сохранение количества и качества товаров, возможность их беспрепятственного осмотра, простоту учета и инвентаризации, безопасность работ.

Тема 11. Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях

Совместное предпринимательство является важной формой международного экономического сотрудничества. Совместные предприятия (СП) – форма интеграций производственной, торговой, научно-технической и других видов деятельности на основе международной кооперации труда. Совместные предприятия представляют собой форму промышленного сотрудничества с зарубежными странами, которая характеризуется объединением собственности партнеров, их участием в управлении производством и реализации продукции, разделом между ними прибыли, а также производственного и коммерческого риска, связанного с деятельностью предприятия. Участниками СП могут быть как национальные, так и иностранные юридические и физические лица.

В процессе создания СП можно выделить следующие этапы:

Определение цели совместной деятельности. Целями российских предпринимателей являются:

- привлечение в народное хозяйство зарубежной технологии и передового управленческого опыта;
- более полное насыщение внутреннего рынка качественной продукцией;
- получение стабильного валютного дохода;
- получение возможности выхода на мировые рынки на основе использования каналов сбыта партнера.

Зарубежные партнеры при создании СП в России преследуют иные цели:

- расширение доступа к рынку России;
- использование природных ресурсов России;
- получение доступа к передовым научно-техническим мыслям.

Серьезной проблемой, требующей внимания со стороны учредителей СП, является стремление некоторых иностранных фирм перенести в Россию малоэффективные материалоемкие и энергоемкие производства с устаревшей, а в ряде случаев запрещенной на Западе технологией.

Выбор партнера за рубежом. В некоторых случаях иностранная фирма может сама предложить свои услуги для участия в СП, иногда российский партнер ведет поиск иностранного компаньона. При окончательном выборе иностранного партнера необходимо оценить его финансовое положение, запросить карточку регистрации фирмы и банковскую карточку, свидетельствующую о наличии счета этой фирмы, оценить конкурентоспособность продукции потенциального партнера, цели и намерения в совместном сотрудничестве, сделать технико-экономическую оценку его предложений, оговорить сроки и условия внесения доли в уставный фонд в валюте.

Правильно оценить потенциальные возможности партнера для совместной деятельности очень сложно из-за отсутствия информации и методики выбора. Поэтому при создании совместного предприятия целесообразно использование опыта немецкой информационной службы БЕРИ, публикующей индекс БЕРИ, с помощью которого оценивается степень риска от создания СП. Этот индекс определяют три раза в год 100 специалистов, оценивающих инвестиционный климат в 45 странах мира на основании 15 оценочных критериев. Этим критериям присваиваются значения от 0 (неприемлемо) до 4 (очень благоприятно). Каждый критерий имеет свой удельный вес, согласно которому оценивается его значимость (Таблица 1).

Высокое количество баллов означает стабильность страны. Чем ниже количество баллов, тем выше риск.

Проведение переговоров между партнерами с целью подписания протокола о намерениях создать СП. В этом протоколе после завершения переговоров должны быть указаны намечаемые объемы производства в ассортименте, место размещения совместного предприятия, источники материально-

технического обеспечения, каналы сбыта продукции, участие партнеров в создании уставного фонда, источники финансирования и кредитования. При этом в протоколе о намерениях могут быть высказаны различные мнения партнеров по отдельным вопросам (объемы поставок продукции на внутренний и внешний рынки, размеры взносов в уставный фонд, условия кредитования, участие иностранных специалистов в работе совместного предприятия, требования к качеству продукции).

Технико-экономическое обоснование. При разработке технико-экономического обоснования решаются следующие вопросы: оценивается эффективность создания и деятельности СП, определяются выгоды, которые могут быть получены на народнохозяйственном уровне, оцениваются экономические интересы иностранного партнера.

Обобщающими показателями технико-экономической эффективности создания совместного предприятия являются:

- прибыль;
- выручка от реализации продукции;
- рентабельность вложенного капитала;
- суммарные затраты, которые слагаются из капиталовложений в основные и оборотные фонды,

убытков периода освоения производства;

- число лет окупаемости суммарных затрат;
- экономический эффект – сумма чистой прибыли за расчетный период.

Экономический эффект является основным показателем эффективности создания совместного предприятия (Э) и определяется по формуле:

$$\dot{Y} = \sum_t (R_t - K_t - E_t) \times (1+d)^{T-t}$$

где R_t – выручка от реализации продукции в год t \$

K_t – капиталовложения в год t ;

E_t – текущие издержки производства, эксплуатационные расходы в год t ;

T – год приведения (т.е. имеется в виду год приведения затрат будущих лет к началу расчетного года. Как правило, год приведения берется равным году освоения капитала.)

t – индекс года расчетного периода.

d – дисконт¹.

$$d = \frac{1}{(1+E)^t}$$

Дисконт рассчитывается как $\frac{1}{(1+E)^t}$, где E – норма дисконта, определяемая в мировой практике как минимально приемлемая ставка рентабельности.

На последнем этапе осуществляется подготовка учредительных документов. К учредительным документам совместного предприятия, имеющего организационно-правовую форму акционерного общества закрытого типа, относятся: заявка, протокол собрания учредителей, устав общества.

Для регистрации совместных предприятий необходимы:

- письменное заявление учредителей с просьбой зарегистрировать создаваемое предприятие;

- заверенные нотариально копии учредительных документов;

• заверенная нотариально копия решения собственника имущества о создании предприятия или копия решения уполномоченного им органа – для российского юридического лица;

• документ о платежеспособности иностранного инвестора, выданный обслуживающим его банком (с заверенным переводом на русский язык);

• Выписка из торгового реестра страны происхождения или другого равнозначного доказательства юридического статуса иностранного партнера в соответствии с законодательством страны его местоположения, гражданства или постоянного местожительства (с заверенным переводом на русский язык).

Учрежденные на территории Российской Федерации совместные предприятия являются юридическими лицами. В создании СП в России в настоящее время принимают участие фирмы таких стран, как Германия, США, Финляндия, Австрия, Италия, Япония, Великобритания. Совместные предприятия созданы в отраслях машиностроения, компьютерной техники, туризма, телекоммуникаций, лесной и деревообрабатывающей промышленности и др.

Совместное предприятие имеет самостоятельный баланс и действует на основе самокупаемости. Необходимое условие его деятельности – валютная самокупаемость.

Уставный фонд СП образуется за счет вкладов его участников и может увеличиваться за счет прибыли от хозяйственной деятельности предприятия, а при необходимости – за счет дополнительных вкладов участников.

В счет вклада в уставный фонд могут быть внесены здания, сооружения, оборудование, материальные ценности, право пользования землей, водой и другими природными ресурсами, а также иные имущественные права, денежные средства в валютах стран-участниц СП и в свободно конвертируемой валюте. Размер долей участников СП в уставном фонде определяется по договоренности между ними и фиксируется учредительными документами.

Наиболее крупные СП производственного профиля на территории России в составе вкладов в уставный фонд иностранных участников около 59% имеют машины и оборудование, 29% - денежные средства, 12% - технологию и ноу-хау. У российских учредителей 22% вкладов в уставный фонд составляет стоимость зданий и сооружений, 14% - права пользования землей и другими природными ресурсами, 38% - денежные средства.

Имущественные права СП подлежат защите в соответствии с положениями национального законодательства той страны, на территории которой они находятся.

СП исчисляет и уплачивает налог в доход госбюджета, размер которого регламентируется законодательством страны, на территории которой она находится.

Тема 12. Коммерческие риски промышленного предприятия и методы их уменьшения

Не смотря на то, что в современной экономической литературе существует множество взглядов на проблему риска, что порождает разнообразие определений понятия «риск», предложенных различными авторами, можно сформулировать три типа определения данной категории: риск - это вероятность отклонения от запланированных результатов (потери или дополнительные прибыли); риск - это неопределенность, поддающаяся качественной и/или количественной оценке; риск - это действие наудачу в ситуации неопределенности в надежде на положительный результат. Применительно к производственной сфере риск определяют как возможность потери части ресурсов и/или недополучения доходов по сравнению с уровнями и значениями, рассчитанными исходя из предпосылок о наиболее рациональном использовании ресурсов и принятого сценария развития рыночной конъюнктуры. Промышленный риск – это риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, ее реализации, товарно-денежными и финансовыми операциями, маркетингом, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. Составление системы классификационных признаков риска дает понимание его природы, позволяет установить структурные характеристики, и разрабатывать мероприятия, позволяющие снижать уровень риска по результатам его оценки. Особенностью классификационных рисков промышленных предприятий является ее условность, поскольку сложно провести жесткий раздел границ между видами рисков, поскольку все они находятся во взаимосвязи, изменяя и дополняя друг друга, имеют смешанный характер, могут быть составной частью друг друга. В таблице 1 представлена система классификационных признаков рисков промышленного предприятия.

Таблица 1

Классификация рисков промышленного предприятия [8]

Классификационный признак	Вид рисков	Характеристика риска
По уровню экономической системы	Мегаэкономические	Связаны с функционированием экономики в целом
	Макроэкономические	Риски экономической системы государства
	Мезоэкономические	Формируются на уровне отраслей народного хозяйства
	Микроэкономические	Внутрифирменные риски отдельного предприятия

Классификационный признак	Вид рисков	Характеристика риска
Сфера возникновения	Политический	Связан с политической нестабильностью, изменением законодательства
	Экологический	Связан с аварийными ситуациями, загрязнением окружающей среды
	Производственный	Связан с вынужденными перерывами в производстве: потерей оборотных средств, выходом из строя производственных фондов
	Коммерческий	Связан с изменением условий коммерческой деятельности, конъюнктуры рынка
	Транспортный	Связан с сохранностью груза при транспортировке и соблюдении срока поставки.
	Финансовый	Связан с вероятностью потерь финансовых ресурсов
Место возникновения	Внешний	Изменения экономической политики, стихийные бедствия, валютный риск
	Внутренний	Связан со специализацией предприятия: производственный, финансовый, страховой
Степень допустимости риска	Допустимый	Риск, финансовые потери по которому не превышают расчётной суммы прибыли по осуществляемому инвестиционному проекту
	Критический	Риск, финансовые потери по которому не превышают расчётной суммы валового дохода по осуществляемому инвестиционному проекту
	Катастрофический	Риск, финансовые потери по которому определяются частичной или полной утратой собственного капитала (этот вид риска может сопровождаться утратой и заёмного капитала)
Возможность / невозможность для участников проектной деятельности влиять на факторы риск	Несистематический (внутренний)	Риск, связанный с факторами, отрицательные последствия которых в значительной мере можно предотвратить за счёт эффективного управления проектными рисками (качество управления, структура активов и капитала, отношения с партнерами и т.п.)
	Систематический (внешний)	Характерен для всех участников инвестиционной деятельности и всех видов операций реального инвестирования. Он возникает в ряде случаев на которые предприятие в процессе своей деятельности повлиять не может (инфляционный риск, процентный риск, налоговый риск)
По этапам осуществления проекта	Риски прединвестиционного этапа	Риски, связанные с выбором инвестиционной идеи, подготовкой бизнес-планов, рекомендуемых к использованию инвестиционных товаров, обоснованностью оценки основных результативных показателей проекта

Классификационный признак	Вид рисков	Характеристика риска
	Риски инвестиционного этапа	Риски несвоевременного осуществления строительно-монтажных работ по проекту; неэффективный контроль за качеством этих работ
	Риски постинвестиционного этапа	Риски, связанные с несвоевременным выходом производства на предусмотренную проектную мощность; недостаточным обеспечением производства необходимыми сырьём и материалами; неритмичной поставкой сырья и материалов; низкой квалификацией операционного персонала; недостатками в маркетинговой политике и т.п.
По возможности страхования	Страховуемый	Риски, которые могут быть переданы в порядке внешнего страхования соответствующим страховым организациям
	Нестраховуемый	Риски, по которым отсутствует предложение соответствующих страховых продуктов на страховом рынке

6.4. Методические рекомендации по написанию курсовых работ

Курсовые/контрольные работы по дисциплине не предусмотрены учебным планом.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Перечень контролируемых мероприятий для проведения промежуточного контроля по дисциплине «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» представлен в таблице 8.

Таблица 8

Фонд оценочных средств по дисциплине «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» для программы «Коммерция», «Электронная коммерция»

Промежуточная аттестация (в конце 6 семестра)						
Курсовая работа	Курсовой проект	Контрольная работа (для заочной формы обучения)	Промежуточное тестирование	Зачет	Зачет с оценкой	Экзамен
1	2	3	4	5	6	7
-	-	-	+	+	-	-
Промежуточная аттестация (в конце 7 семестра)						
Курсовая работа	Курсовой проект	Контрольная работа (для заочной формы обучения)	Промежуточное тестирование	Зачет	Зачет с оценкой	Экзамен
1	2	3	4	5	6	7
-	-	-	+	-	-	+

Контролирующие мероприятия:

1. Промежуточное тестирование

Цель – оценка уровня освоения студентами понятийно-категориального аппарата основ товароведения по соответствующим разделам дисциплины, сформированности умений и навыков.

Процедура - проводится на последнем практическом занятии после изучения всех тем дисциплины. Время тестирования составляет от 45 до 90 минут в зависимости от количества вопросов.

Примерные тестовые задания и контролируемые компетенции для программы "Коммерция" представлены ниже:

1. Субъект коммерческих отношений, основная цель которого – получение прибыли (ОПК-3; ОПК-5):
 - а) фирмы
 - б) союзы предпринимателей
 - в) государственные органы
 - г) общественные организации
2. Промышленный комплекс, объединяющий различные предприятия, комбинаты, часто не связанные или имеющие самые отдаленные технологические и производственные связи друг с другом (ОПК-3; ОПК-5)
 - а) картель
 - б) трест
 - в) концерн
 - г) холдинг
3. Какой из перечисленных факторов, влияющих на предпринимательский риск, не относится к внешнему (ОПК-3; ОПК-5; ПК-2):
 - а) взаимоотношения с партнерами
 - б) качество продукции
 - в) налоговая система
 - г) конкуренция
4. Юридическое или физическое лицо, выступающее в роли посредника за счет и в интересах другого лица (принципала), а также осуществляющее действия по подготовке сделок, но без права подписи (ОПК-3; ОПК-5; ПК-2).
 - а) агенты
 - б) брокеры
 - в) дистрибьюторы
 - г) дилеры
5. Какая из 4 групп транспортного риска отличается тем, что обязанности и расходы по транспортировке возлагаются на поставщика (ОПК-3; ОПК-5; ПК-2):
 - а) E
 - б) F
 - в) C
 - г) D
6. Голландский аукцион – это (ОПК-3; ОПК-5)
 - а) гласный аукцион
 - б) негласный аукцион
 - в) аукцион на понижение цены
 - г) аукцион на повышение цены
7. Этот вид сбыта используется при продаже товаров, требующих специального обслуживания, обеспечения запасными частями, подготовки специального персонала (ОПК-3; ОПК-5; ПК-2)
 - а) косвенный
 - б) интенсивный
 - в) нацеленный
 - г) селективный
8. Какой из методов прогнозирования сбыта продукции относится к количественному (ОПК-3; ОПК-5; ПК-2):
 - а) метод экстраполяции
 - б) метод Бокса-Дженкинса
 - в) метод экспертных оценок «Дельфи»
 - г) статистический метод

9. Транспортный риск один из видов (ОПК-3; ОПК-5):
- а) производственного риска
 - б) коммерческого риска
 - в) финансового риска
 - г) отраслевого риска
10. Этот вид торговли окончательно завершает товарное обращение от изготовителя продукции (ОПК-3; ОПК-5; ПК-2).
- а) биржевая торговля
 - б) розничная торговля
 - в) оптовая торговля
 - г) торговая ярмарка

Примерные тестовые задания и контролируемые компетенции для программы "Электронная коммерция" представлены ниже:

1. Субъект коммерческих отношений, основная цель которого – получение прибыли (ОПК-3; ОПК-5):
- а) фирмы
 - б) союзы предпринимателей
 - в) государственные органы
 - г) общественные организации
2. Промышленный комплекс, объединяющий различные предприятия, комбинаты, часто не связанные или имеющие самые отдаленные технологические и производственные связи друг с другом (ОПК-3; ОПК-5)
- а) картель
 - б) трест
 - в) концерн
 - г) холдинг
3. Какой из перечисленных факторов, влияющих на предпринимательский риск, не относится к внешнему (ОПК-3; ОПК-5; ПК-13):
- а) взаимоотношения с партнерами
 - б) качество продукции
 - в) налоговая система
 - г) конкуренция
4. Юридическое или физическое лицо, выступающее в роли посредника за счет и в интересах другого лица (принципала), а также осуществляющее действия по подготовке сделок, но без права подписи (ОПК-3; ОПК-5).
- а) агенты
 - б) брокеры
 - в) дистрибьюторы
 - г) дилеры
5. Какая из 4 групп транспортного риска отличается тем, что обязанности и расходы по транспортировке возлагаются на поставщика (ОПК-3; ОПК-5; ПК-13):
- а) E
 - б) F
 - в) C
 - г) D
6. Голландский аукцион – это (ОПК-3; ПК-14)
- а) гласный аукцион
 - б) негласный аукцион
 - в) аукцион на понижение цены
 - г) аукцион на повышение цены
7. Этот вид сбыта используется при продаже товаров, требующих специального обслуживания, обеспечения запасными частями, подготовки специального персонала (ОПК-3; ОПК-5; ПК-13)
- а) косвенный
 - б) интенсивный

- в) нацеленный
- г) селективный

8. Какой из методов прогнозирования сбыта продукции относится к количественному (ОПК-3; ОПК-5; ПК-14):

- а) метод экстраполяции
- б) метод Бокса-Дженкинса
- в) метод экспертных оценок «Дельфи»
- г) статистический метод

9. Транспортный риск один из видов (ОПК-3; ОПК-5; ПК-13):

- а) производственного риска
- б) коммерческого риска
- в) финансового риска
- г) отраслевого риска

10. Этот вид торговли окончательно завершает товарное обращение от изготовителя продукции (ОПК-3; ОПК-5; ПК-13).

- а) биржевая торговля
- б) розничная торговля
- в) оптовая торговля
- г) торговая ярмарка

Шкала приведения балльных оценок в традиционную систему оценок промежуточного (итогового) тестирования представлена в таблице 9.

Таблица 9

Шкала приведения балльных оценок в традиционную систему оценок промежуточного (итогового) тестирования

Шкала, % верных ответов от общего числа тестовых заданий	Традиционная система
менее 55	неудовлетворительно
55 – 70	удовлетворительно
71 – 85	хорошо
86 -100	отлично

2. Зачет

Цель – выявление уровня, прочности и систематичности, полученных студентами теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умения синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Процедура – зачет выставляется на последнем занятии по результатам работы в электронном курсе, уровню выполнения лабораторных работ и самостоятельной работы и проводится в форме собеседования с преподавателем. Студент получает вопрос и 10-15 минут на подготовку. По итогам зачета выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

Перечень вопросов к зачету по дисциплине «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» для программы подготовки «Коммерция», «Электронная коммерция» 6 семестр (таблица 10, 11)

Таблица 10

Перечень вопросов к зачету для направления подготовки "Коммерция"

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
1	Сущность и происхождение системного подхода и анализа.	ОПК-3; ОПК-5
2	Функции и признаки системного подхода.	ОПК-3; ОПК-5
3	Методологические особенности и роль системного подхода в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
4	Системный анализ и области его применения в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
5	Процессный подход и его реализация в производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
6	Сущность, состав и классификация производственных процессов на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
7	Сущность, состав и классификация коммерческих процессов на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
8	Сущность законов, закономерностей и принципов организационной науки.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
9	Сущность и характер проявления общих законов организации.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
10	Специфические законы организации производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
11	Закономерности организации предприятия как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
12	Закономерности системной сущности промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
13	Закономерности взаимодействия целого и частей производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
14	Закономерности осуществимости предприятий как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
15	Закономерности функционирования и развития предприятия как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
16	Закономерности целеобразования производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
17	Закономерности выбора критериев, вариантов и оценки эффективности достижения целей производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
18	Основные задачи и функции коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
19	Сущность и принципы формирования организационной структуры коммерческой службы промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
20	Принципы формирования и состав организационной структуры коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
21	Основные направления и зарубежный опыт совершенствования организационной структуры коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
22	Поставки как форма обеспечения и регулирования материальных потоков в коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
23	Организационно-правовые особенности договора поставки.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
24	Договор поставки товаров для государственных нужд.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
25	Сущность и функции организации и планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
26	Принципы эффективного распределения ресурсов в рыночной	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
	экономике.	
27	Основные функции и опыт организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
28	Исследование рынка закупок сырья и материалов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
29	Планирование потребности предприятия в материальных ресурсах.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
30	Регулирование запасов материальных ресурсов на предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
31	Расчет экономически целесообразной партии поставок материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
32	Организация обеспечения производственных процессов предприятия материальными ресурсами.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
33	Организация процесса закупки материальных ресурсов и методы выбора поставщика.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
34	Зарубежный опыт организации процесса закупок материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
35	Организация обеспечения предприятия материальными ресурсами методом логистического аутсорсинга.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
36	Определение метода закупок и документальное оформление заказов и поставок.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
37	Критерии и методы выбора поставщика материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
38	Варианты учета транспортных расходов при поставках материальных ресурсов на внутреннем рынке.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
39	Организация входного контроля материальных ресурсов при их закупке.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
40	Сущность и организационно-правовое регулирование входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
41	Организация предварительного входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
42	Варианты организации входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
43	Организация выборочного приемочного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2

Таблица 11

Перечень вопросов для направления подготовки "Электронная коммерция"

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
1	Сущность и происхождение системного подхода и анализа.	ОПК-3; ОПК-5
2	Функции и признаки системного подхода.	ОПК-3; ОПК-5
3	Методологические особенности и роль системного подхода в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
4	Системный анализ и области его применения в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
5	Процессный подход и его реализация в производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
6	Сущность, состав и классификация производственных процессов на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
7	Сущность, состав и классификация коммерческих процессов на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
8	Сущность законов, закономерностей и принципов организационной науки.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
9	Сущность и характер проявления общих законов организации.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
10	Специфические законы организации производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
11	Закономерности организации предприятия как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
12	Закономерности системной сущности промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
13	Закономерности взаимодействия целого и частей производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
14	Закономерности осуществимости предприятий как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
15	Закономерности функционирования и развития предприятия как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
16	Закономерности целеобразования производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
17	Закономерности выбора критериев, вариантов и оценки эффективности достижения целей производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
18	Основные задачи и функции коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
19	Сущность и принципы формирования организационной структуры коммерческой службы промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
20	Принципы формирования и состав организационной структуры коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
21	Основные направления и зарубежный опыт совершенствования организационной структуры коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
22	Поставки как форма обеспечения и регулирования материальных потоков в коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
23	Организационно-правовые особенности договора поставки.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
24	Договор поставки товаров для государственных нужд.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
25	Сущность и функции организации и планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
26	Принципы эффективного распределения ресурсов в рыночной экономике.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
27	Основные функции и опыт организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
28	Исследование рынка закупок сырья и материалов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
29	Планирование потребности предприятия в материальных	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
	ресурсах.	
30	Регулирование запасов материальных ресурсов на предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
31	Расчет экономически целесообразной партии поставок материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
32	Организация обеспечения производственных процессов предприятия материальными ресурсами.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
33	Организация процесса закупки материальных ресурсов и методы выбора поставщика.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
34	Зарубежный опыт организации процесса закупок материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
35	Организация обеспечения предприятия материальными ресурсами методом логистического аутсорсинга.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
36	Определение метода закупок и документальное оформление заказов и поставок.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-14
37	Критерии и методы выбора поставщика материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
38	Варианты учета транспортных расходов при поставках материальных ресурсов на внутреннем рынке.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
39	Организация входного контроля материальных ресурсов при их закупке.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
40	Сущность и организационно-правовое регулирование входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
41	Организация предварительного входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
42	Варианты организации входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
43	Организация выборочного приемочного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13

Таблица 12

Шкала и критерии оценки

Оценка	Уровень сформированности компетенций
Зачтено	
1. Содержание вопросов раскрыто полностью. 2. Материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, правильно используется терминология. 3. Показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации.	Повышенный уровень
4. Продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков. 5. Ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов.	Пороговый уровень
Не зачтено	
6. Неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, не показано общее понимание вопроса и не продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала. 7. Допущены ошибки в определении понятий,	Компетенции не сформированы

Оценка	Уровень сформированности компетенций
использовании терминологии, не исправленные после нескольких наводящих вопросов. 8. При неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков.	

3. Экзамен

Цель – выявление уровня, прочности и систематичности, полученных студентами теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умения синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Процедура – экзамен проводится в устной форме. Билеты содержат 2 вопроса. Время для подготовки к экзамену составляет 30 минут. Студенты отвечают на вопросы билета и дополнительные вопросы преподавателя. Дополнительные вопросы являются уточняющими и задаются в пределах вопросов, указанных в билетах.

Таблица 13

Перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» для программы «Коммерция»

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
1	Сущность и происхождение системного подхода и анализа.	ОПК-3; ОПК-5
2	Функции и признаки системного подхода.	ОПК-3; ОПК-5
3	Методологические особенности и роль системного подхода в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
4	Системный анализ и области его применения в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
5	Процессный подход и его реализация в производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
6	Сущность, состав и классификация производственных процессов на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
7	Сущность, состав и классификация коммерческих процессов на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
8	Сущность законов, закономерностей и принципов организационной науки.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
9	Сущность и характер проявления общих законов организации.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
10	Специфические законы организации производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
11	Закономерности организации предприятия как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
12	Закономерности системной сущности промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
13	Закономерности взаимодействия целого и частей производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
14	Закономерности осуществимости предприятий как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
15	Закономерности функционирования и развития предприятия как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
16	Закономерности целеобразования производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
17	Закономерности выбора критериев, вариантов и оценки эффективности достижения целей производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
18	Основные задачи и функции коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
19	Сущность и принципы формирования организационной структуры коммерческой службы промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
20	Принципы формирования и состав организационной структуры коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
21	Основные направления и зарубежный опыт совершенствования организационной структуры коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
22	Поставки как форма обеспечения и регулирования материальных потоков в коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
23	Организационно-правовые особенности договора поставки.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
24	Договор поставки товаров для государственных нужд.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
25	Сущность и функции организации и планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
26	Принципы эффективного распределения ресурсов в рыночной экономике.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
27	Основные функции и опыт организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
28	Исследование рынка закупок сырья и материалов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
29	Планирование потребности предприятия в материальных ресурсах.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
30	Регулирование запасов материальных ресурсов на предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
31	Расчет экономически целесообразной партии поставок материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
32	Организация обеспечения производственных процессов предприятия материальными ресурсами.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
33	Организация процесса закупки материальных ресурсов и методы выбора поставщика.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
34	Зарубежный опыт организации процесса закупок материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
35	Организация обеспечения предприятия материальными ресурсами методом логистического аутсорсинга.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
36	Определение метода закупок и документальное оформление заказов и поставок.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
37	Критерии и методы выбора поставщика материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
38	Варианты учета транспортных расходов при поставках материальных ресурсов на внутреннем рынке.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
39	Организация входного контроля материальных ресурсов при их закупке.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
40	Сущность и организационно-правовое регулирование входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
41	Организация предварительного входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
42	Варианты организации входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
43	Организация выборочного приемочного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
44	Сущность, задачи и состав планов сбыта продукции на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
45	Сущность, классификация и общая характеристика методов прогнозирования сбыта продукции.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
46	Фактографические (апостериорные) методы прогнозирования сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
47	Экспертные (априорные) методы прогнозирования сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
48	Квазифактографические методы прогнозирования сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
49	Основные понятия и типология товаров.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
50	Понятие и классификация ассортимента товаров.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
51	Управление ассортиментом товаров и ассортиментная политика предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
52	Современные средства стимулирования сбыта товаров.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
53	Стимулирование сбыта в зависимости от типа целевой аудитории.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
54	Роль брендинга в стимулировании сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
55	Ярмарки-выставки в активизации сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
56	Роль и функции упаковки в стимулировании сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
57	Логистические методы управления сбытом.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
58	Современные логистические концепции управления сбытом.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
59	Логистические каналы товародвижения и сбыта товаров.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
60	Электронная коммерция как инновационная форма организации сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
61	Сущность и тенденции развития электронной коммерции в сбытовой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
62	Технология продаж в электронном магазине.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
63	Платежные системы в электронной торговле.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
64	Основные функции и задачи складов в производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
65	Экономические факторы и условия обеспечения эффективного функционирования склада.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
66	Порядок приемки, размещения и отпуска материальных ресурсов в складских системах предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
67	Классификация и общая характеристика складов промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
68	Особенности организации снабженческих складов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
69	Особенности организации производственных складов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
70	Особенности организации сбытовых складов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
71	Сущность и правовые основы совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
72	Объективные и исторические аспекты создания и развития совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
73	Основные цели и проблемы создания совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
74	Основные правовые основания, формы и типы совместного предпринимательства.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
75	Экономические основы функционирования совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
76	Экономические интересы сторон в совместных предприятиях.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
77	Организационно- правовые этапы и процессы создания совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
78	Коммерческая деятельность совместных предприятий производственного профиля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
79	Состав контракта и коммерческих документов совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
80	Сущность, этимология и история исследования риска.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
81	Основные теории и определения предпринимательских и коммерческих рисков.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
82	Объективные причины предпринимательских и коммерческих рисков.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
83	Основные функции коммерческого риска.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
84	Основные факторы предпринимательских и коммерческих рисков.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
85	Классификация (типология) предпринимательских и коммерческих рисков.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
86	Методы оценки и управления предпринимательскими и коммерческими рисками.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
87	Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2
88	Методы снижения коммерческих рисков и их последствий на малых предприятиях.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-2

Таблица 14

Перечень вопросов к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность промышленных предприятий» для программы «Электронная коммерция»

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
1	Сущность и происхождение системного подхода и анализа.	ОПК-3; ОПК-5
2	Функции и признаки системного подхода.	ОПК-3; ОПК-5
3	Методологические особенности и роль системного подхода в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
4	Системный анализ и области его применения в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
5	Процессный подход и его реализация в производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5
6	Сущность, состав и классификация производственных процессов на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
7	Сущность, состав и классификация коммерческих процессов на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
8	Сущность законов, закономерностей и принципов организационной науки.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
9	Сущность и характер проявления общих законов организации.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
10	Специфические законы организации производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
11	Закономерности организации предприятия как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
12	Закономерности системной сущности промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
13	Закономерности взаимодействия целого и частей производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
14	Закономерности осуществимости предприятий как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
15	Закономерности функционирования и развития предприятия как производственной системы.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
16	Закономерности целеобразования производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
17	Закономерности выбора критериев, вариантов и оценки эффективности достижения целей производственных систем.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
18	Основные задачи и функции коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
19	Сущность и принципы формирования организационной структуры коммерческой службы промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
20	Принципы формирования и состав организационной структуры коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
21	Основные направления и зарубежный опыт совершенствования организационной структуры коммерческой службы предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
22	Поставки как форма обеспечения и регулирования материальных потоков в коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
23	Организационно-правовые особенности договора поставки.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
24	Договор поставки товаров для государственных нужд.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
25	Сущность и функции организации и планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
26	Принципы эффективного распределения ресурсов в рыночной экономике.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
27	Основные функции и опыт организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
28	Исследование рынка закупок сырья и материалов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
29	Планирование потребности предприятия в материальных ресурсах.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
30	Регулирование запасов материальных ресурсов на предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
31	Расчет экономически целесообразной партии поставок материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
32	Организация обеспечения производственных процессов предприятия материальными ресурсами.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
33	Организация процесса закупки материальных ресурсов и методы выбора поставщика.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
34	Зарубежный опыт организации процесса закупок материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
35	Организация обеспечения предприятия материальными ресурсами методом логистического аутсорсинга.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
36	Определение метода закупок и документальное оформление заказов и поставок.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
37	Критерии и методы выбора поставщика материальных ресурсов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
38	Варианты учета транспортных расходов при поставках материальных ресурсов на внутреннем рынке.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
39	Организация входного контроля материальных ресурсов при их закупке.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
40	Сущность и организационно-правовое регулирование входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
41	Организация предварительного входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
42	Варианты организации входного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
43	Организация выборочного приемочного контроля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
44	Сущность, задачи и состав планов сбыта продукции на промышленном предприятии.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
45	Сущность, классификация и общая характеристика методов прогнозирования сбыта продукции.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
46	Фактографические (апостериорные) методы прогнозирования сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
47	Экспертные (априорные) методы прогнозирования сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
48	Квазифактографические методы прогнозирования сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
49	Основные понятия и типология товаров.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
50	Понятие и классификация ассортимента товаров.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
51	Управление ассортиментом товаров и ассортиментная политика предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
52	Современные средства стимулирования сбыта товаров.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
53	Стимулирование сбыта в зависимости от типа целевой аудитории.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
54	Роль брендинга в стимулировании сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
55	Ярмарки-выставки в активизации сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
56	Роль и функции упаковки в стимулировании сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
57	Логистические методы управления сбытом.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
58	Современные логистические концепции управления сбытом.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
59	Логистические каналы товародвижения и сбыта товаров.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
60	Электронная коммерция как инновационная форма организации сбыта.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
61	Сущность и тенденции развития электронной коммерции в сбытовой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
62	Технология продаж в электронном магазине.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
63	Платежные системы в электронной торговле.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
64	Основные функции и задачи складов в производственной и коммерческой деятельности предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
65	Экономические факторы и условия обеспечения эффективного функционирования склада.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13; ПК-14
66	Порядок приемки, размещения и отпуска материальных ресурсов в складских системах предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
67	Классификация и общая характеристика складов промышленного предприятия.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
68	Особенности организации снабженческих складов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
69	Особенности организации производственных складов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
70	Особенности организации сбытовых складов.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
71	Сущность и правовые основы совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
72	Объективные и исторические аспекты создания и развития совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
73	Основные цели и проблемы создания совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
74	Основные правовые основания, формы и типы совместного предпринимательства.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
75	Экономические основы функционирования совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
76	Экономические интересы сторон в совместных предприятиях.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
77	Организационно- правовые этапы и процессы создания совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
78	Коммерческая деятельность совместных предприятий производственного профиля.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13

№ п.п	Вопрос	Вид контролируемой компетенции
79	Состав контракта и коммерческих документов совместных предприятий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
80	Сущность, этимология и история исследования риска.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
81	Основные теории и определения предпринимательских и коммерческих рисков.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
82	Объективные причины предпринимательских и коммерческих рисков.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
83	Основные функции коммерческого риска.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
84	Основные факторы предпринимательских и коммерческих рисков.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
85	Классификация (типология) предпринимательских и коммерческих рисков.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
86	Методы оценки и управления предпринимательскими и коммерческими рисками.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
87	Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13
88	Методы снижения коммерческих рисков и их последствий на малых предприятиях.	ОПК-3; ОПК-5; ПК-13

Таблица 15

Шкала и критерии оценки экзамена

отлично	хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
<p>9. полно раскрыто содержание вопросов билета;</p> <p>10. материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, правильно используется терминология;</p> <p>11. показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;</p> <p>12. продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;</p> <p>13. ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов.</p>	<p>ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом может иметь следующие недостатки:</p> <p>1. в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;</p> <p>2. допущены один - два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию экзаменатора;</p> <p>3. допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию экзаменатора.</p>	<p>1. неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала.</p> <p>2. имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</p> <p>3. при неполном знании теоретического материала выявлена достаточная сформированность компетенций, умений и навыков.</p>	<p>1. неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, не показано общее понимание вопроса и не продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала.</p> <p>4. допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, не исправленные после нескольких наводящих вопросов;</p> <p>5. при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков.</p>
Повышенный уровень		Пороговый уровень	Компетенции не сформированы

Уровни сформированности компетенций

Компетенции (код, наименование)	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня (дескрипторные характеристики)
Умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ОПК-3)	1. Пороговый	Знать: теоретические аспекты коммерческой деятельности как рыночной категории и ее роли в эффективном хозяйствовании промышленного предприятия. Уметь: вести документооборот коммерческой службы предприятия. Владеть: типологией товаров.
	2. Повышенный	Знать: законы организации производственных систем; сущность и организационно-правовое обеспечение предприятия материальными ресурсами. Уметь: планировать обеспечение предприятия материальными ресурсами; применять систему планирования при сбыте товаров на промышленном предприятии. Владеть: методикой регулирования запасов на промышленном предприятии.
2. Готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления (ОПК-5)	1. Пороговый	Знать: организационно-правовые особенности договора поставки; сущность и тенденции развития электронной коммерции в сбытовой деятельности предприятия. Уметь: составлять договор поставки товаров; планировать потребности предприятия в материальных ресурсах;. Владеть: современными средствами стимулирования сбыта товаров.
	2. Повышенный	Знать: : методологические особенности и роль системного подхода в организации производственной и коммерческой деятельности предприятия; специфические законы организации производственных систем. Уметь: определять необходимый метод закупок и документально оформлять заказы и поставки; составлять контракт и коммерческие документы совместных предприятий. Владеть: выбора критериев, вариантов и оценки эффективности достижения целей производственных систем, исследования рынка закупок сырья и материалов.
3. Способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов,	1. Пороговый	Знать: закономерности целеобразования производственных систем; основные функции и опыт организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия. Уметь: организовывать выборочный приемочный контроль; управлять ассортиментом промышленного предприятия. Владеть: методикой регулирования запасов материальных ресурсов на предприятии; технологией продаж в электронном магазине.
	2. Повышенный	Знать: варианты учета транспортных расходов при поставках материальных ресурсов на внутреннем рынке; логистические методы управления сбытом; особенности организации снабженческих складов.

Компетенции (код, наименование)	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня (дескрипторные характеристики)
а также учитывать и списывать потери (ПК-2)		Уметь: исследовать рынок закупок сырья и материалов; планировать потребности предприятия в материальных ресурсах; снижать коммерческие риски предприятия. Владеть: фактографическими, экспертными и квазифактографическими методами прогнозирования сбыта; методами оценки и управления предпринимательскими и коммерческими рисками.
4. готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-13)	1. Пороговый	Знать: основные методы оптимизации запасов; основные формы закупок материалов на предприятии. Уметь: выявлять риски предприятия. Владеть: мероприятиями по предупреждению возникновения рисков на предприятии.
	2. Повышенный	Знать: методику расчета оптимального уровня запасов с возможностью применения инструментария Microsoft Excel. Уметь: составлять план по предупреждению возникающих рисков.. Владеть: методикой расчета рисков и предложениями по их оптимизации.
5. способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность (ПК-14)	1. Пороговый	Знать: основные методы прогнозирования запасов. Уметь: планировать материальные ресурсы на предприятии. Владеть: основными направлениями совершенствования сбытовой деятельности.
	2. Повышенный	Знать: экономико-математическое моделирование уровня запасов. Уметь: обосновать прогнозные значения полученных моделей. Владеть: инновационными методами сбыта готовой продукции.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Минько Э.В., Минько А.Э. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия. — Москва: Финансы и статистика 2014 г.— 608 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-279-03429-1

Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=345046>

Дополнительная литература:

1. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-00277-5.

Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600>

Литература для самостоятельного изучения:

1. *Круглова, Н. Ю.* Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 395 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-7391-4.
2. *Круглова, Н. Ю.* Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 2 : учебник для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 350 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-7394-5.
3. *Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев.* — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 506 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3038-2.
4. *Дорман, В. Н.* Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-00277-5.
5. *Основы коммерческой деятельности : учебник для СПО / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев.* — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-8812-3.
6. *Дорман, В. Н.* Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1.
7. *Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Б. И. Пугинский [и др.] ; под общ. ред. Б. И. Пугинского, В. А. Белова, Е. А. Абросимовой.* — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 471 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-6680-0.
8. *Булатецкий, Ю. Е.* Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под ред. С. Н. Бабурина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 448 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01476-1.
9. *Боброва, О. С.* Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для СПО / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0.
10. *Дорман, В. Н.* Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9823-8.
11. *Дорман, В. Н.* Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 108 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-00444-1.
12. *Коммерческое (торговое) право зарубежных стран : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; отв. ред. В. Ф. Попондопуло, О. А. Макарова.* — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 589 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-4226-2.
13. *Международное коммерческое право : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; под общ. ред. В. Ф. Попондопуло.* — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 476 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-4290-3.
14. *Правовое обеспечение профессиональной деятельности : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. Я. Капустин [и др.] ; под ред. А. Я. Капустина.* — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 382 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-02684-9.

15. *Золотовский, В. А.* Правовое регулирование туристской деятельности : учебник для СПО / В. А. Золотовский, Н. Я. Золотовская. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 247 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9854-2.
16. Правовое регулирование экономической деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под общ. ред. Г. Ф. Ручкиной, А. П. Альбова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 315 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8571-9.
17. *Попова, Н. Ф.* Правовое регулирование экономической деятельности : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Н. Ф. Попова, М. А. Лапина ; под ред. М. А. Лапиной. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 278 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-7598-7.
18. *Фомин, Г. П.* Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности : учебник для бакалавров / Г. П. Фомин. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 462 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3445-8.
19. *Пугинский, Б. И.* Избранные труды / Б. И. Пугинский. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 522 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-9916-6827-9.
20. *Левкин, Г. Г.* Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 375 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-01642-0.
21. *Гамза, В. А.* Безопасность банковской деятельности : учебник для вузов / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 513 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3039-9.
22. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.] ; под ред. В. И. Бариленко. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 455 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00713-8.
23. *Толпегина, О. А.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 363 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01834-9.
24. *Толпегина, О. А.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 173 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01836-3.
25. *Вологдин, А. А.* Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Вологдин. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 348 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-6555-1.
26. Предпринимательское право. Правовое регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под ред. Г. Ф. Ручкиной. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 320 с. — (Бакалавр и магистр. Модуль.). — ISBN 978-5-534-02373-2.
27. Предпринимательское право. Правовое регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под ред. Г. Ф. Ручкиной. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 192 с. — (Бакалавр и магистр. Модуль.). — ISBN 978-5-534-02375-6.
28. *Бугорский, В. П.* Правовое и нормативное регулирование в индустрии гостеприимства : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. П. Бугорский. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 165 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9313-4.
29. *Золотовский, В. А.* Правовое регулирование в сфере туризма : учебное пособие для вузов / В. А. Золотовский, Н. Я. Золотовская. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 247 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-02425-8.
30. *Иванова, Е. В.* Предпринимательское право : учебник для СПО / Е. В. Иванова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 269 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-4595-9.

31. Предпринимательское право : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. И. Косякова [и др.] ; под ред. Н. И. Косяковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 271 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02255-1.
32. Предпринимательское право в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. И. Косякова [и др.] ; под ред. Н. И. Косяковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 225 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02257-5.
33. *Шашкова, А. В.* Предпринимательское право : учебник для академического бакалавриата / А. В. Шашкова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 247 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01005-3.
34. *Круглова, Н. Ю.* Предпринимательское право : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 346 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-9075-1.
35. Информационные системы и технологии в экономике и управлении : учебник для академического бакалавриата / В. В. Трофимов [и др.] ; под ред. В. В. Трофимова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 542 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-7318-1.
36. *Чернышева, А. М.* Брендинг : учебник для бакалавров / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 504 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2979-9.
37. *Хруцкий, В. Е.* Внутрифирменное бюджетирование. Семь практических шагов : практ. пособие / В. Е. Хруцкий, Р. В. Хруцкий. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 172 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00822-7.
38. *Хруцкий, В. Е.* Внутрифирменное бюджетирование. Семь практических шагов : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. Е. Хруцкий, Р. В. Хруцкий. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 172 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02431-9.
39. *Беляков, В. Г.* Право для экономистов и менеджеров : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Беляков. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 395 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-6928-3.
40. Корпоративное право. Актуальные проблемы теории и практики / В. А. Белов [и др.] ; под ред. В. А. Белова. — 2-е изд., стер. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 552 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-6704-3.
41. Предпринимательское право. Правовое регулирование отраслей реального сектора : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под ред. Г. Ф. Ручкиной. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 192 с. — (Бакалавр и магистр. Модуль.). — ISBN 978-5-9916-8317-3.
42. Предпринимательское право. Правовое регулирование отраслей финансового сектора : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Г. Ф. Ручкина [и др.] ; под ред. Г. Ф. Ручкиной. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 203 с. — (Бакалавр и магистр. Модуль.). — ISBN 978-5-534-02751-8.
43. *Ефимова, О. В.* Предпринимательское право : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / О. В. Ефимова. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 318 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-5887-4.
44. *Круглова, Н. Ю.* Хозяйственное право : учебное пособие для бакалавров / Н. Ю. Круглова. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 883 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3212-6.
45. *Гетьман-Павлова, И. В.* Международное частное право : учебное пособие для прикладного бакалавриата / И. В. Гетьман-Павлова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 225 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-6459-2.
46. *Деньгов, В. В.* Микроэкономика в 2 т. Т. 1. Теория потребительского поведения. Теория фирмы. Теория рынков : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 410 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-5812-6.
47. *Деньгов, В. В.* Микроэкономика в 2 т. Т. 2. Рынки факторов производства. Равновесие. Экономика риска : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Деньгов. — 4-е изд. — М. :

Издательство Юрайт, 2016. — 384 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-5811-9.

48. *Горемыкин, В. А.* Планирование на предприятии : учебник и практикум / В. А. Горемыкин. — 9-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 857 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3329-1.

49. *Лифиц, И. М.* Товарный менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 405 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3959-0.

50. *Лифиц, И. М.* Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров : учебник для СПО / И. М. Лифиц, Ф. А. Жукова, М. А. Николаева. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 405 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9007-2.

51. *Поляков, В. В.* Международные экономические отношения : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. В. Поляков, Е. Н. Смирнов, Р. К. Щенин ; под ред. В. В. Полякова, Е. Н. Смирнова, Р. К. Щенина. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 180 с. — (Бакалавр. Академический курс. Модуль.). — ISBN 978-5-534-00642-1.

52. *Андреевский, С. А.* Судебные речи / С. А. Андреевский. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 371 с. — (Антология мысли). — ISBN 978-5-9916-7321-1.

53. *Агапов, А. Б.* Административное право в 2 т. Том 1. Общая часть : учебник для бакалавриата и магистратуры / А. Б. Агапов. — 10-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 429 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02094-6.

54. *Банки и банковское дело в 2 ч. Часть 1* : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Боровкова [и др.] ; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 390 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02109-7.

55. *Банки и банковское дело в 2 ч. Часть 2* : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Боровкова [и др.] ; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 159 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02111-0.

56. *Банковское дело в 2 ч. Часть 1* : учебник и практикум для СПО / В. А. Боровкова [и др.] ; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 390 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02138-7.

57. *Банковское дело в 2 ч. Часть 2* : учебник и практикум для СПО / В. А. Боровкова [и др.] ; под ред. В. А. Боровковой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 159 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02140-0.

58. *Бухгалтерский финансовый учет* : учебник для СПО / И. М. Дмитриева [и др.] ; под ред. И. М. Дмитриевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 495 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01071-8.

59. *Бухгалтерский финансовый учет* : учебник для академического бакалавриата / Л. В. Бухарева [и др.] ; под ред. И. М. Дмитриевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 495 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-6908-5.

60. *Деньги, кредит, банки* : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Ю. Катасонов [и др.] ; под ред. В. Ю. Катасонова, В. П. Биткова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 499 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01562-1.

61. *Иваницкий, В. Л.* Основы бизнес-моделирования сми : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Л. Иваницкий. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 253 с. — (Бакалавр. Академический курс. Модуль.). — ISBN 978-5-9916-7971-8.

62. *Управление недвижимостью* : учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов [и др.] ; под ред. С. Н. Максимова. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 388 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-5892-8.

63. *Управление персоналом* : учебник и практикум для СПО / О. А. Лапшова [и др.] ; под общ. ред. О. А. Лапшовой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 406 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01928-5.

64. *Управление человеческими ресурсами* : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Лапшова [и др.] ; под общ. ред. О. А. Лапшовой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 406 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8761-4.

65. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник и практикум для СПО / Д. В. Бураков [и др.] ; под ред. Д. В. Буракова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 329 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00812-8.

66. Финансы, деньги и кредит : учебник и практикум для академического бакалавриата / Д. В. Бураков [и др.] ; под ред. Д. В. Буракова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 329 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00507-3.

67. *Войтоловский, Н. В.* Экономический анализ : учебник для академического бакалавриата / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова ; под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 620 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-4229-3.

8.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Информационно-правовая система "Кодекс" [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://kodeks.lib.tpu.ru>, доступ по общеуниверситетской сети (содержит образцы правовых и деловых документов, консультации юристов и аудиторов, словари юридических и бухгалтерских терминов, ежедневные обзоры законодательства России, стандарты и др.),
2. Полный список Интернет-ресурсов представлен на сайте НТБ ТПУ (http://www.lib.tpu.ru/full_text.xml?lang=ru),
3. Мониторинг экономических показателей; <http://www.budgetrf.ru>,
4. Деловая пресса; <http://www.businesspress.ru>,
5. Гарант. Правовая система. <http://www.garant.ru>,
6. Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»,
7. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»,
8. Национальная торговая ассоциация; <http://www.nta-rus.com>,
9. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера); <http://www.rbc.ru>,
10. Российская торговля; <http://www.rtpress.ru>.
11. Новости и технологии торгового бизнеса. <http://www.torgrus.ru> Журналы: Современная торговля, Российская торговля, Управление сбытом, Управление продажами.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Таблица 17

Перечень оборудования для проведения занятий

Вид помещения	Оборудование
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	1. Комплекты ученической мебели 2. Мультимедийный проектор 3. Доска 4. Экран
Учебные аудитории для проведения лабораторных занятий	1. Комплекты ученической мебели 2. Мультимедийный проектор 3. Доска 4. Экран 5. Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и доступом к ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	1. Комплекты ученической мебели 2. Мультимедийный проектор 3. Доска 4. Экран 5. Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и доступом к ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	1. Комплекты ученической мебели 2. Мультимедийный проектор 3. Доска 4. Экран

Вид помещения	Оборудование
	5. Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и доступом к ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования.

Таблица 18

Перечень программного обеспечения, необходимого для реализации дисциплины «Товароведение товаров однородных групп»

1	MicrosoftOffice 2007	Пакет офисных программ. Только лицензия. Тип лицензии OLP NL AE (корпоративная, предназначена для государственных образовательных учреждений).
2.	Интернет-браузер	Любой из свободно-распространяемых интернет браузеров или же MicrosoftInternetExplorer 8 и выше.

Перечень учебно-наглядных пособий (демонстрационного оборудования), необходимых для реализации дисциплины «Коммерческая деятельность промышленных предприятий»

1. Электронные плакаты (презентации) по курсу.

Разработчики:

к.э.н., доцент, доцент кафедры
коммерции, сервиса и туризма

Е. В. Логинова