Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования

«Национальный исследовательский

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики и предпринимательства

**Утверждаю**

Директор института экономики

и предпринимательства

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.О. Грудзинский

(подпись)

"\_\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017 г.

**Рабочая программа дисциплины**

**ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ**

**Специальность среднего профессионального образования**

38.02.04 Коммерция (по отраслям)

**Квалификация выпускника**

Менеджер по продажам

**Форма обучения**

очная

2017

Программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Авторы:

к.э.н., доцент кафедры экономики

предпринимательской деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Любимова М.В.

ст. преподаватель кафедры экономики

предпринимательской деятельности \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Тюкаева И.К.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики предпринимательской деятельности Института экономики и предпринимательства (протокол № 5 от «18» апреля 2017 года)

Зав. кафедрой экономики

предпринимательской деятельности

ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского, д.э.н., профессор \_\_\_\_\_\_\_\_ Соболев В.Ю.

# **СОДЕРЖАНИЕ**

[1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ 4](#_Toc504165934)

[2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 6](#_Toc504165935)

[3. условия реализации ПРОГРАММЫ дисциплины 12](#_Toc504165937)

[4. Контроль и оценка результатов освоения Дисциплины 14](#_Toc504165939)

## 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

***ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ***

**1.1. Область применения рабочей программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использованав дополнительном профессиональном образовании - в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по специальности СПО 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)».

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена :**

Дисциплина «Экономика организации» относится к группе общепрофессиональных дисциплин (ОП.01), осваиваемой во 2 и 3 годы обучения (4 и 5 семестр) при очной форме обучения.

**1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:**

Основная цель преподавания дисциплины “Экономика организации” состоит в формировании у обучающихся самостоятельного экономического мышления и получении ими системы знаний о предприятии как основном звене экономических отношений в рыночных условиях.

Задача дисциплины – это создание прочной основы для получения фундаментального образования студентов СПО, обучающихся по специальности “Коммерция”.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

* У1 - определять организационно-правовые формы организаций
* У2 - планировать деятельность организации
* У3 - определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации
* У4 - заполнять первичные документы по экономической деятельности организации
* У5 - рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату
* У6 - находить и использовать необходимую экономическую информацию.
* В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:
* З1 - основные принципы построения экономической системы организации
* З2 - управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования
* З3 - состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования
* З4 - механизмы ценообразования, формы оплаты труда
* З5 - основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета
* З6 - планирование деятельности организации.

Согласно ФГОС среднего профессионального образования по специальности 38.02.04. Коммерция (по отраслям), менеджер по продажам должен обладать компетенциями, включающими в себя способность:

* ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
* ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
* ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
* ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
* ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
* ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
* ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
* ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

Программа “Экономика организации” базируется на знании студентами таких учебных дисциплин, как “Статистика”, “Организация, технология и проектирование организаций торговли”, “Организация коммерческой деятельности” и др.

Вопросы экономики и планирования торговой организации рассматриваются в тесной связи с условиями формирующейся в нашей стране рыночной экономики.

Формирование мышления, знаний и навыков экономических обоснований осуществляется в ходе лекционных, семинарских и практических занятий, участия в научных исследованиях.

**1.4. Трудоемкость учебной дисциплины:**

Общая трудоемкость учебной нагрузки обучающегося - 144 часа, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 114 часов (66 часов лекций и 48 часов практических занятий), из них 80 часов в 4 семестре (30 часов лекций и 30 часов практических занятий) и 64 часа в 5 семестре (36 часов лекций и 18 часов практических занятий) и самостоятельной работы обучающегося — 20 часов (14 часов в 4 семестре и 6 часов в 5 семестре), 10 часов — консультации. Зачет в 4 семестре и экзамен в 5 семестре.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид учебной работы** | ***Объем часов*** |
| **Общая трудоемкость учебной нагрузки (всего)** | *144* |
| **Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)** | *114* |
| в том числе: |  |
| лекции | *66* |
| практические занятия | *48* |
| контрольные работы | *-* |
| курсовая работа (проект) | *-* |
| **Самостоятельная работа обучающегося (всего)** | *20* |
| **Консультации** | *10* |
| *Промежуточная аттестация - зачет, экзамен* | |

# **2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)** *(если предусмотрены)* | | **Объем часов** | **Уровень освоения** |
| **1** | **2** | | **3** | **5** |
| **4 семестр** | | | | |
| **Раздел 1.** | ***РОЛЬ ТОРГОВЛИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ ОБЩЕСТВА*** | | *26* |  |
| **Тема 1.1. Коммерческая организация и коммерческая деятельность** | Содержание учебного материала (лекции) | | *6* |  |
| 1 | Роль и функции торговли | *2* | *1* |
| 2 | Виды торговой деятельности | *1* |
| 3 | Торговое предприятие как организационная форма торговли и предпринимательства | *1* |
| 4 | Формы коммерческих организаций | *1* |
| Семинарское занятие  *Темы для докладов*   1. Основные направления развития отраслей российской экономики. 2. Политическая и правовая среда российского бизнеса: проблемы и перспективы. 3. История и перспективы развития российской розничной торговли. 4. Особенности и проблемы формирования потребительского рынка в Нижнем Новгороде и области.   Импортозамещение как антикризисное направление развития бизнеса в России. | | *2* | *2, 3* |
| Самостоятельная работа обучающихся (подготовка к семинару, составление эссе и докладов) | | *2* |
| **Тема 1.2. Имущество организации и источники его формирования** | Содержание учебного материала | | *10* |  |
| 1 | Имущество как условие достижения целей предприятия. Основной капитал. | *4* | *1* |
| 2 | Оборотные активы. Время обращения капитала | *1* |
| 3 | Финансовые источники формирования имущества | *1* |
| 4 | Баланс как форма отражения имущества и источников формирования имущества | *1* |
| Практические занятия | | *4* | *2, 3* |
| Самостоятельная работа обучающихся (решение задач вне аудитории) | | *2* |
| **Тема 1.3. Показатели коммерческой деятельности организаций** | Содержание учебного материала | | *10* |  |
| 1 | Показатели деятельности предприятий | *4* | *1* |
| 2 | Абсолютные показатели оценки результатов торговой деятельности | *2* |
| 3 | Относительные показатели оценки деятельности предприятий | *2* |
| 4 | Взаимосвязь относительных величин | *1* |
| Практические занятия | | *4* | *2, 3* |
| Самостоятельная работа обучающихся | | *2* |
| **Раздел 2.** | ***ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ*** | | *18* |  |
| **Тема 2.1. Анализ деятельности предприятия** | Содержание учебного материала | | *10* |  |
| 1 | Анализ и его роль в оценке конкурентоспособности предприятия | *4* | *1* |
| 2 | Сравнение как основной прием анализа | *1* |
| 3 | Метод цепной подстановки, его значение и применение | *2* |
| Практические занятия  - применение метода сравнения;  - применение метода цепной подстановки. | | *4* | *2, 3* |
| Самостоятельная работа обучающихся | | *2* | *3* |
| **Тема 2.2.**  **Планирование работы предприятия** | Содержание учебного материала | | *8* |  |
| 1 | Понятие и задачи планирования | *4* | *1* |
| 2 | Структура бизнес-плана | *1* |
| 3 | Методы, применяемые при разработке планов | *2* |
| Практические занятия | | *2* | *2* |
| Самостоятельная работа обучающихся | | *2* | *3* |
| **Раздел 3.** | ***РАСХОДЫ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ*** | | *30* |  |
| **Тема 3.1. Понятие и классификация издержек** | Содержание учебного материала | | *4* |
| 1 | Понятие расходов торговой организации. Текущие и инвестиционные затраты. Бухгалтерские и экономические расходы | *2* | *1* |
| 2 | Постоянные и переменные расходы. Динамика совокупных и средних расходов. | *1* |
| 3 | Номенклатура и структура расходов на продажу | *1* |
| Практические занятия | | *2* | *2* |
| **Тема 3.2. Экономическое содержание и порядок расчета расходов по отдельным статьям** | Содержание учебного материала | | *8* |  |
| 1 | Экономическое содержание и расчет амортизационных отчислений | *2* | *2* |
| 2 | Состав и порядок расчета расходов по аренде и содержанию зданий, сооружений, помещений и инвентаря | *1* |
| 3 | Расчет расходов по статьям, относимым к группе материальных затрат | *1* |
| 4 | Состав и порядок расчета прочих статей издержек | *1* |
| Практические занятия | | *4* | *2, 3* |
| Самостоятельная работа обучающихся | | *2* |
| **Тема 3.3. Оценка деятельности предприятия по показателям издержек** | Содержание учебного материала | | *8* |  |
| 1 | Показатели, характеризующие расходы организации и факторы, на них влияющие | *4* | *1* |
| 2 | Оценка деятельности предприятия по показателям расходов | *2* |
| 3 | Оценка управленческих решений на основе показателей расходов | *2* |
| Практические занятия  - оценка работы предприятия по показателям расходов;  - оценка управленческих решений на основе расходов организации | | *4* | *3* |
| **Тема 3.4. Составление плана издержек** | Содержание учебного материала | | *10* |  |
| 1 | Значение и методы составления плана издержек | *4* | *2* |
| 2 | Примеры составления сметы издержек | *2* |
| Практические занятия  - составление плана издержек; | | *2* | *2* |
| Контрольная работа № 1 (комплексное задание по разделу 3 (по вариантам)) | | *2* | *3* |
| Самостоятельная работа обучающихся | | *2* | *3* |
| Консультации | | | *6* | *1, 2, 3* |
| Итого в 4 семестре | | | *80* | *1, 2, 3* |
| *5 семестр* | | | | |
| **Раздел 4.** | ***ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА*** | | *10* |  |
| **Тема 4.1.**  **Трудовые ресурсы организации. Формы и системы оплаты труда** | Содержание учебного материала | | *5* |  |
| 1 | Трудовые ресурсы организации | *4* | *1* |
| 2 | Принципы организации оплаты труда | *1* |
| 3 | Тарифная и бестарифная системы заработной платы | *1* |
| 4 | Формы и системы оплаты труда | *1* |
| Практические занятия | | *1* | *2, 3* |
| **Тема 4.2. Расчет и экономическое обоснование расходов на оплату труда** | Содержание учебного материала | | *5* |  |
| 1 | Состав и расчет расходов на заработную плату | *4* | *1* |
| 2 | Расчет отчислений на социальные нужды | *1* |
| 3 | Экономическое обоснование расходов по оплате труда. | *2* |
| Практические занятия:  - расчет показателей оценки расходов на заработную плату;  - экономическое обоснование расходов на заработную плату, | | *1* | *2* |
| **Раздел 5.** | ***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ*** | | *12* |  |
| **Тема 5.1.**  **Поэлементный состав цены** | Содержание учебного материала | | *6* |
| 1 | Понятие и виды цен. Структура розничной цены и экономическая характеристика ее элементов | *4* | *1* |
| 2 | Основные факторы, оказывающие влияние на уровень цены | *1* |
| 3 | Понятие калькуляции | *1* |
| Практические занятия | | *2* | *2, 3* |
| **Тема 5.2. Методы ценообразования** | Содержание учебного материала | | *6* |  |
| 1 | Методы ценообразования на продукцию промышленного производства | *4* | *1* |
| 2 | Методы определения минимально допустимой торговой надбавки и розничной цены | *2* |
| 3 | Определение оптимальной розничной цены | *2* |
| Практические занятия  - определение минимально допустимой надбавки и розничной цены;  - расчет цены на продукцию промышленного предприятия;  - расчеты по обоснованию выбора оптимальной розничной цены. | | *2* | *2, 3* |
| **Раздел 6.** | ***ТОВАРООБОРОТ И ВЫБОР АССОРТИМЕНТА*** | | *26* |  |
| ***Тема 6.1. Товарооборот и параметры его роста*** | Содержание учебного материала | | *6* |  |
| 1 | Показатели и состав розничного товарооборота | *4* | *1* |
| 2 | Параметры роста товарооборота | *1* |
| 3 | Влияние ценовой дискриминации на объем товарооборота | *2* |
| Практические занятия | | *2* |  |
| ***Тема 6.2. Экономические основы формирования ассортимента*** | Содержание учебного материала | | *6* |
| 1 | Основные факторы формирования ассортимента на предприятии |  | *1* |
| 2 | Анализ как основное условие формирования ассортимента | *4* | *1* |
| 3 | Анализ влияния цен на изменение объема продаж | *2* |
| Практические занятия | | *2* |  |
| ***Тема 6.3. Планирование товарооборота*** | Содержание учебного материала | | *14* |  |
| 1 | Планирование товарооборота в условиях неопределенности | *6* | *1* |
| 2 | Факторы, учитываемые при составлении плана товарооборота | *1* |
| 3 | Определение минимального объема продаж в сфере производства | *1* |
| 4 | Определение безубыточного объема товарооборота | *2* |
| Практические занятия  - анализ и планирование товарооборота;  - расчет безубыточного объема товарооборота. | | *2* | *2, 3* |
| Самостоятельная работа обучающихся (оптимизационная задача а Excel на Поиск решения) | | *6* |
| **Раздел 7.** | ***ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ*** | | *12* |  |
| **Тема 7.1. Прибыль и факторы, на нее влияющие** | Содержание учебного материала | | *6* |  |
| 1 | Порядок формирования финансовых результатов от финансово-хозяйственной деятельности | *4* | *1* |
| 2 | Факторы, влияющие на прибыль | *1* |
| 3 | Направления использования прибыли на предприятиях разных организационно-правовых форм | *1* |
| Практические занятия | | *2* | *2, 3* |
| **Тема 7.2. Бюджет по прибыли и порядок его составления** | Содержание учебного материала | | *6* |  |
| 1 | Понятие, значение и порядок составления бюджета (плана) по прибыли | *2* | *1* |
| 2 | Анализ прибыли как условие составления планового бюджета по прибыли | *1* |
| 3 | Составление бюджета по прибыли | *3* |
| Практические занятия  - расчеты по анализу прибыли;  - расчеты по составлению бюджета по прибыли. | | *2* | *2, 3* |
| Контрольная работа № 2 | | *2* |
| Консультации | | | *4* | *1, 2, 3* |
| Итого в 5 семестре | | | *64* | *1, 2, 3* |
| **Всего:** | | | *144* | *1, 2, 3* |

# **3. условия реализации ПРОГРАММЫ дисциплины**

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета экономики организации.

Оборудование учебного кабинета:

• рабочие места по количеству обучающихся;

• рабочее место преподавателя;

• доска;

• комплект учебно-методической документации;

• наглядные пособия, раздаточный материал.

Технические средства обучения: персональный компьютер, ЖК монитор, ЖК панель.

Программное обеспечение: Microsoft Windows XP Professional, Microsoft Office 2007, PDFreader, СПС КонсультантПлюс.

# **3.2. Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

Основные источники

1. Сафронов Н.А. Экономика организации (организации) = Допущено Министерством образования РФ в качестве учебника для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по финансово-экономическим специальностям : Учебник для ссузов. - 2-е изд., с изм. - М. : Магистр ; : ИНФРА-М, 2013. - 256 с. - (Колледж). - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=391802
2. Экономика торговли: Учебное пособие / Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 232 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=400981>

Дополнительные источники:

* 1. Барышникова, Н. А. Экономика организации : учебное пособие для СПО / Н. А. Барышникова, Т. А. Матеуш, М. Г. Миронов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 191 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02672-6. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/A2559E8C-7446-42BA-B992-69B11648FB9C.
  2. Мокий, М. С. Экономика организации : учебник и практикум для СПО / М. С. Мокий, О. В. Азоева, В. С. Ивановский. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 334 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02525-5. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/D023317D-1188-4217-A1F3-2E53F315A426](http://www.biblio-online.ru/book/D023317D-1188-4217-A1F3-2E53F315A426).
  3. Основы экономики организации. Практикум : учебное пособие для СПО / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под ред. Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 299 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01296-5. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/07F95177-750A-47CE-963C-87AC234D702E](http://www.biblio-online.ru/book/07F95177-750A-47CE-963C-87AC234D702E).
  4. Основы экономики организации. Практикум : учебное пособие для СПО / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под ред. Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 299 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01296-5. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/07F95177-750A-47CE-963C-87AC234D702E](http://www.biblio-online.ru/book/07F95177-750A-47CE-963C-87AC234D702E).

**Газеты:**

Российская газета [www.rg.ru](http://www.rg.ru/)

Экономика и жизнь [https://www.eg-online.ru](https://www.eg-online.ru/)

Коммерсант [http://www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru/)

и др.

**Журналы:**

Бизнес-журнал [http://b-mag.ru](http://b-mag.ru/)

Деловой квартал [http://www.dk.ru](http://www.dk.ru/)

Бизнес России <http://businessofrussia.com/about.html>

BRICS Media Initiative [http://www.bricsmagazine.com](http://www.bricsmagazine.com/)

Эксперт [www.expert.ru](http://www.expert.ru/)

Эксперт Торговля <http://expert.ru/dossier/story/107849/>

Информация о торговле России с Европейским Союзом <http://russiaeu.ru/ru/torgovlya>

Вопросы экономики [http://www.vopreco.ru](http://www.vopreco.ru/)

Российский экономический журнал [http://www.re-j.ru](http://www.re-j.ru/)

Экономист [http://www.economist.com.ru](http://www.economist.com.ru/)

The Economist [http://www.economist.com](http://www.economist.com/)

**Официальные сайты, базы данных, информационно-справочные системы**

Министерство экономического развития и торговли РФ [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru/)

Федеральная служба статистики РФ [http://www.gks.ru](http://www.gks.ru/)

Торгово-Промышленная палата РФ <https://tpprf.ru/ru/>

Всемирная торговая организация [http://www.wto.org](http://www.wto.org/)

Информационно-справочная система «Консультант Плюс» [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru/)

Информационно-правовой портал «Гарант” [http://www.garant.ru](http://www.garant.ru/)

РосБизнесКонсалтинг [http://www.rbc.ru](http://www.rbc.ru/)

Университетская информационная система «Россия» http://uisrussia.msu.ru

Российская торговля, альбом http://www.booksite.ru/trade/main/russian.htm

Деловая пресса [http://www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru/)

Национальная торговая ассоциация http://nta-rus.com

Финско-Российская торговая палата <http://www.svkk.ru/ru>

Нижегородское общество по защите прав потребителей http://нозпп.рф

# **4. Контроль и оценка результатов освоения Дисциплины**

# **Контроль** **и оценка** результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Результаты обучения** 2. **(освоенные умения, усвоенные знания)** | 1. **Формы и методы контроля и оценки результатов обучения** |
| 1. **Умения:** |  |
| 1. определять организационно-правовые формы организаций | 1. *решение практических ситуаций, кейсов на занятиях, выполнение внеаудиторной* 2. *самостоятельной работы* |
| 1. планировать деятельность организации | 1. *практические контрольные задания, выполнение внеаудиторной* 2. *самостоятельной работы* |
| 1. определять состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации | 1. *практические контрольные задания* |
| 1. заполнять первичные документы по экономической деятельности организации | 1. *решение практических ситуаций, кейсов на занятиях, выполнение внеаудиторной* 2. *самостоятельной работы* |
| 1. рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату | 1. *практические контрольные задания* |
| 1. находить и использовать необходимую экономическую информацию | 1. *решение практических ситуаций, кейсов на занятиях, выполнение внеаудиторной* 2. *самостоятельной работы* |
| 1. **Знания:** |  |
| 1. основные принципы построения экономической системы организации | 1. *устный опрос, тестирование* |
| 1. управление основными и оборотными средствами и оценку эффективности их использования | 1. *письменные ответы на вопросы* |
| 1. состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования | 1. *устный опрос, тестирование* |
| 1. механизмы ценообразования, формы оплаты труда | 1. *устный и письменный опрос* |
| 1. основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета | 1. *устный и письменный опрос* |
| 1. планирование деятельности организации | 1. *устный и письменный опрос* |

### Обучающиеся по очной форме проходят первый промежуточный контроль в форме зачета, по первой части курса. Он включает тестирование и выполнение контрольной работы. При активной работе на занятиях и успешном выполнении комплексных задач с устным объяснением выполненного и формулировкой выводов учащиеся могут получить зачет без дополнительных испытаний (тестирования).

### Зачет (зачет/незачет) может проводиться и в устной, традиционной форме — по билетам, включающим теоретический вопрос, умение применить теоретические знания для объяснения и задачу, в дополнение или в качестве допуска к зачету может применяться итоговое тестирование.

### ***Вопросы к зачету***

1. Понятие и основные признаки предприятий.

2. Понятие и основные признаки предпринимательской деятельности. В чем отличия предприятия и предпринимательской деятельности.

3. Роль и функции торговли.

4. Виды торговли.

5. Различия предприятий по отраслям и размерам. Роль малых предприятий.

6. Юридические формы предприятий.

7. Состав имущества и характеристика основных фондов.

8. Состав и характеристика оборотных активов.

9. Источники формирования имущества.

10. Показатели оценки оборотных активов.

11. Содержание бухгалтерского баланса

12. Основные абсолютные показатели деятельности производственного предприятия.

13. Основные абсолютные показатели деятельности торгового предприятия.

14. Относительные величины, применяемые для оценки деятельности предприятия. Примеры относительных величин.

15. Понятие и значение экономического анализа.

16. Виды анализа, источники информации и общеэкономические приемы и способы анализа.

17. Метод сравнения и его применение для оценки работы предприятия.

18. Понятие и назначение бизнес-плана.

19. Содержание бизнес-плана.

20. Метод цепных подстановок.

21. Методы планирования.

22. Метод простой экстраполяции и его применение в планировании.

**Типовые тестовые задания**

Отметьте активы, входящие в состав оборотного капитала:

а) дебиторская задолженность;

б) кредиторская задолженность;

в) товары на складах;

г) денежные средства в кассе;

д) незавершенное строительство;

е) финансовые вложения.

Как определить сумму выручки от реализации в торговом предприятии:

а) товарооборот – НДС;

б) сумма торговых надбавок;

в) сумма валового дохода + стоимость поставляемых товаров;

г) сумма торговых надбавок – издержки.

**Типовое задание для контрольной работы по первой части дисциплины**

**Вариант 1**

Составить смету издержек на планируемый период на основе следующих данных.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Статьи издержек | Отчетный период | | Темп измен.  суммы изд. + - | Планируемый период | |
| тыс. руб. | уровень изд. % | тыс. руб. | уровень изд. % |
| 1.  2.  3. | Расходы по аренде  Расходы по оплате коммунальных платежей  Амортизация основных средств  ИТОГО:  Товарооборот, тыс.руб. | 271,7  194,5  85,8  28600 |  | + 10%  + 12%  без.измен. |  |  |

Определить минимальный прирост товарооборота, необходимый для возмещения дополнительных затрат.

2. Дать оценку эффективности управленческого решения по расширению штата, если в отчетном периоде штат персонала насчитывал 22 чел. При объеме товарооборота за квартал – 18850 тыс.руб. и среднемесячной заработной плате – 12000 руб. Намечено увеличить штат на 3 человека и повысить среднемесячную заработную плату на 12% при росте товарооборота на 15%.

**Критерии оценивания письменных заданий:**

«отлично» **-** работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологической последовательности, качественно и творчески;

«хорошо» - работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с соблюдением технологической последовательности, при выполнении отдельных этапов допущены небольшие отклонения; общий вид работы аккуратный;

«удовлетворительно» **-** работа выполнена в заданное время, самостоятельно, с нарушением технологической последовательности, отдельные этапы выполнены с отклонением от образца; работа оформлено небрежно или не закончено в срок;

«неудовлетворительно» – обучающийся самостоятельно не справился с работой, технологическая последовательность нарушена, при выполнении этапов допущены большие отклонения, работа оформлена небрежно и имеет незавершенный вид.

**Критерии выставления зачета**

|  |  |
| --- | --- |
| **Оценка** | **Уровень подготовленности, характеризуемый оценкой** |
| Зачтено | Превосходная подготовка с очень незначительными погрешностями |
| Подготовка, уровень которой существенно выше среднего с некоторыми ошибками |
| В целом хорошая подготовка с рядом заметных ошибок |
| Хорошая подготовка, но со значительными ошибками |
| Подготовка, удовлетворяющая минимальным требованиям |
| Не зачтено | Необходима дополнительная подготовка для успешного прохождения испытания |
| Подготовка совершенно недостаточна |

По окончании изучения дисциплины промежуточный контроль качества усвоения обучающимися полного содержания дисциплины проводится в виде экзамена, на котором определяется:

* уровень усвоения обучающимися основного учебного материала по дисциплине;
* уровень понимания обучающимися изученного материала;
* способности обучающихся использовать полученные знания для решения конкретных задач.

Экзамен включает устную и письменную часть. Устная часть экзамена заключается в ответе студентом на теоретические вопроса курса (с предварительной подготовкой) и последующем собеседовании в рамках тематики курса. Собеседование проводится в форме вопросов, на которые студент должен дать краткий ответ. Практическая часть экзамена предусматривает разбор практической ситуации (решение задачи, теста).

**Критерии оценки по тесту:**

Оценка «отлично» - 100% правильных ответов

Оценка «хорошо» - 80% правильных ответов (1-3 ошибки)

Оценка «удовлетворительно» - 50% правильных ответов (4-6 ошибок)

Оценка «неудовлетворительно» - менее 50% правильных ответов (более 6 ошибок)

***Вопросы для подготовки к экзамену***

1. Охарактеризовать структуру отпускной цены промышленного предприятия.

2. Охарактеризовать структуру цены оптового предприятия.

3. Охарактеризовать структуру розничной цены.

4. Объяснить поэлементный состав цены.

5. Перечислить факторы, влияющие на уровень цены.

6. Объяснить на примере метод переменных затрат, применяемый при калькуляции цены на продукцию промышленного предприятия.

7. Объяснить на примере метод поглощенных затрат, применяемый при калькуляции цены на продукцию промышленного предприятия.

8. Объяснить алгоритм расчетов по определению минимальной торговой надбавки и розничной цены.

9. Объяснить алгоритм расчетов по определению оптимальной цены на торговом предприятии.

10. Объяснить показатели и состав розничного товарооборота.

11. Охарактеризовать параметры роста товарооборота, связанные с изменениями конъюнктуры рынка.

12. Охарактеризовать параметры роста товарооборота, связанные с маркетинговыми решениями.

13. Охарактеризовать параметры роста товарооборота, связанные с товарным обеспечением и качеством обслуживания.

14. Охарактеризовать рост товарооборота на основе применения ценовой дискриминации.

15. Объяснить порядок формирования прибыли от продаж и до налогообложения.

16. Объяснить экономический смысл показателей рентабельности.

17. Объяснить значение анализа прибыли.

18. Объяснить алгоритм анализа прибыли.

19. Охарактеризовать назначение и метод составления бюджета по прибыли.

20. Объяснить содержание бюджета по прибыли.

***Вариант контрольного задания по итогам изучения дисциплины***

**Вариант 1**

Задание 1. Проанализировать объем товарооборота по группам товаров за отчетный год. Заполнить аналитическую таблицу и сделать вывод.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товарные группы | Товарооборот, тыс. руб. | | Удельный вес, % | | Темп изменения, % |
| Баз. год | Отч. год | Баз. год | Отч. год |
| Кондитерские изделия |  |  | 23,0 | 23,8 |  |
| Крупы |  |  | 22,0 | 21,4 |  |
| Мука |  |  | 24,0 | 24,6 |  |
| Прочие |  |  | 31,0 | 30,3 |  |
| Итого: | 121600,0 | 131250,0 | 100 | 100 |  |

Задание 2. Составить план товарооборота, учитывая, что темп роста товарооборота за год сохранится на уровне отчетного; удельный вес I и II группы возрастет на 0,1 и 0,2% пункта; удельный вес III группы снизится на 0,3 %; удельный вес прочих не изменится.

**Критерии оценивания экзамена**

|  |  |
| --- | --- |
| **Оценка** | **Требования к знаниям** |
| ***5***  ***«отлично»*** | Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает его, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение.  Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного/текущего контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом. |
| ***4***  ***«хорошо»*** | Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.  Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного/текущего контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом. |
| ***3***  ***«удовлетворительно»*** | Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.  Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного/текущего контроля демонстрируют удовлетворительную степень овладения программным материалом. |
| ***2***  ***«неудовлетворительно»*** | Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного/текущего контроля демонстрируют низкую степень овладения программным материалом. |

**Использование активных и интерактивных методов обучения**

В процесс обучения по дисциплине используются интерактивные лекции в виде презентаций с аудио- и видео материалами (при необходимости).

Решение практических заданий проводится в виде дискуссий, а также с применением работ в малых группах.

Интерактивная лекция – выступление ведущего обучающего перед большой аудиторией с применением следующих активных форм обучения: дискуссия, беседа, демонстрация слайдов или учебных фильмов, мозговой штурм.

Дискуссия - коллективное обсуждение нравственных, политических, литературных, научных, профессиональных и других проблем, которые не имеют общепринятого, однозначного решения, в процессе дискуссии участники высказывают различные суждения, точки зрения, оценки на те или иные события, проблемы.

Работа малых группах – групповое обсуждение какого-либо вопроса, направленное на достижение лучшего взаимопонимания и нахождения истины, способствует лучшему усвоению изучаемого материала