

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор, проректор по  
УР

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

## Рабочая программа дисциплины

**Б1.В.ДВ.04.01** Организация коммерческой деятельности бюджетного учреждения

Учебный план: 2024-2025 38.03.02 ИБК Биз-админ и консал ОЗО №1-3-59.plx

Кафедра: **29** Менеджмента

Направление подготовки:  
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Бизнес-администрирование и консалтинг  
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очно-заочная

### План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)		Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практ. занятия				
4	УП	4		32		1	
	РПД	4		32		1	
5	УП	4	8	56	4	2	Зачет
	РПД	4	8	56	4	2	
Итого	УП	8	8	88	4	3	
	РПД	8	8	88	4	3	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970

Составитель (и):

кандидат технических наук, Доцент

\_\_\_\_\_

Федорова  
Анатольевна  
Федорова  
Анатольевна

Лариса

кандидат технических наук, Доцент

\_\_\_\_\_

Лариса

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой менеджмента

\_\_\_\_\_

Титова Марина  
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

Титова Марина  
Николаевна

Методический отдел:

\_\_\_\_\_

## 1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1 Цель дисциплины:** Сформировать компетенции обучающегося в области организации коммерческой деятельности бюджетного учреждения

**1.2 Задачи дисциплины:**

- раскрыть сущность коммерческой деятельности бюджетных учреждений;
- рассмотреть правовые основы коммерческой деятельности бюджетных учреждений;
- изучить планирование закупочной деятельности в бюджетных учреждениях;
- определить источники доходов бюджетных учреждений;
- изучить административный регламент ведения платной деятельности в бюджетных учреждениях.

**1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:**

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Деловые коммуникации и документирование

Экономика предприятия

Управление сбытовой деятельностью

Бюджетное управление предприятием

## 2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>ПК-7: Способен разрабатывать и совершенствовать регламент процесса подразделения организации или административный регламент подразделения организации</b>
<b>Знать:</b> основы экономики, учета затрат и оценки эффективности бизнес-администрирования деятельности бюджетной организации
<b>Уметь:</b> оценивать ресурсы, необходимые для совершенствования коммерческих процессов и административных регламентов бюджетного учреждения
<b>Владеть:</b> навыками разработки предложений по повышению эффективности и разработки регламента процесса и процедур контроля его выполнения при реализации коммерческой деятельности бюджетной организации

## 3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности бюджетных учреждений	4					С
Тема 1. Сущность коммерческой деятельности		1		10	ГД	
Тема 2. Правовые основы коммерческой деятельности бюджетных учреждений		2		10	ГД	
Тема 3. Организация финансово-хозяйственной деятельности учреждений культуры, образования и здравоохранения		1		12	ГД	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		4		32		
Консультации и промежуточная аттестация - нет			0			
Раздел 2. Коммерческая деятельность бюджетных учреждений и ее	5					О,С
Тема 4. Планирование закупочной деятельности в бюджетных учреждениях		1	2	14	ИЛ	
Тема 5. Доходы в системе коммерческой деятельности		1	2	16	ГД	
Тема 6. Внебюджетные источники дохода		1	2	16	ГД	
Тема 7. Способы ведения платной деятельности в бюджетных учреждениях		1	2	10	ГД	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		4	8	56		
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25				

Всего контактная работа и СР по дисциплине		16,25	88		
--	--	-------	----	--	--

#### 4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

#### 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

##### 5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

##### 5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-7	<p>Описывает процедуру выполнения регламента коммерческого процесса.</p> <p>Раскрывает ограничения коммерческой деятельности в бюджетной организации.</p> <p>Определяет источники доходов от коммерческой деятельности.</p> <p>Оценивает ресурсы, необходимые для усовершенствования коммерческих процессов и административных регламентов.</p>	<p>Вопросы устного собеседования</p> <p>Типовые практико-ориентированные задания</p>

##### 5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
Зачтено	<p>Ответ на теоретический вопрос по материалам лекций полный, с возможными несущественными</p>	не предусмотрена
	<p>ошибками.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра</p>	
Не зачтено	<p>Ответ на теоретический вопрос не полный, с существенными ошибками.</p> <p>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра</p>	не предусмотрена

##### 5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

##### 5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Курс 4	
1	Сущность коммерческой деятельности
2	Правовые основы предпринимательской деятельности бюджетных учреждений
3	Задачи по организации бюджетного процесса
4	Планирование финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения
5	Планирование закупочной деятельности в бюджетных учреждениях
6	Порядок планирования закупок, обоснования цен, контроля закупок
7	Способы сокращения сроков оплаты по контрактам
8	Возможность использования аутсорсинга
9	Порядок проведения конкурсных процедур
10	Оптимизация порядка закупок
11	Доходы от оказанием дополнительных образовательных, лечебных услуг на платной основе
12	Доходы от реализаций и сдачи в аренду основных средств
13	Доходы от консультационной деятельности
14	Доходы от оказания гостиничных услуг и услуг общественного питания
15	Доходы от издательской деятельности
16	Виды дополнительного финансирования
17	Международные проекты и программы как способ осуществления внебюджетной деятельности
18	Особенности инвестиционной деятельности в сфере культуры
19	Порядок составления договоров с потребителями
20	Основные формы поддержки учреждений культуры

21	Способы ведения платной деятельности в бюджетных учреждениях
22	Алгоритм организации платных услуг
23	Порядок оформления взаимоотношений с потребителями услуг: внутренний документооборот, зоны риска.
24	Дистанционные формы предоставления услуг
25	Основы продвижения платных услуг
26	Фандрайзинг и краудфандинг
27	Особенности сдачи в аренду движимого и недвижимого имущества
28	. Профессиональные стандарты: оплата труда персонала, договор возмездного оказания услуг
29	Споры по ненадлежащему оказанию платных услуг:
30	Проверки и отчетность: контроль безопасности и качества
31	Минимизации рисков при оказании платных услуг

### 5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрены

### 5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задача 1. Малое предприятие способно произвести и реализовать в течение месяца следующие сочетания товаров:

- 1) либо 70 шт. изделий А и 20 шт. изделий Б;
- 2) либо 60 шт. изделий А и 45 шт. изделий Б;
- 3) либо 50 шт. изделий А и 65 шт. изделий Б;
- 4) либо 30 шт. изделий А и 82 шт. изделий Б;
- 5) либо 10 шт. изделий А и 95 шт. изделий Б.

Задание. С помощью графика производственных возможностей определите степень эффективности бизнеса (невозможный; возможный, но неэффективный; эффективный) для следующих заказов предприятия:

1. 55 шт. изделий А и 75 шт. изделий Б;
2. 45 шт. изделий А и 60 шт. изделий Б;
3. 55 шт. изделий А и 55 шт. изделий Б.

Задача 2. Объем продаж составлял 200 единиц товара в месяц. После снижения цены объем продаж вырос на 100 единиц и доход составил 600 тыс. р.

Задание. Определите цену товара до и после снижения, если известно, что спрос на товар растет обратно пропорционально снижению цены?

Задача 3. Предприятие продает 800 тыс. шт. изделий по 300 р. за единицу. Переменные затраты составляют 150 р. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 тыс. р. предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 50 тыс. штук изделий по цене 210 р. за единицу.

Вопрос. Следует ли предприятию принимать заказ по пониженной цене?

### 5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

#### 5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

#### 5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная  Письменная  Компьютерное тестирование  Иная

#### 5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Время на подготовку 0.5 часа; в это время входит подготовка ответа на теоретический вопрос

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
<b>6.1.1 Основная учебная литература</b>				
Баженов Ю.К., Баженов А.Ю.	Коммерческая деятельность	Москва: Дашков и К	2018	<a href="https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359540">https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359540</a>

Валигурский Д.И.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	Москва: Дашков и К	2019	<a href="https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359539">https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359539</a>
<b>6.1.2 Дополнительная учебная литература</b>				
Минько, Э. В., Минько, А. Э.	Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия	Саратов: Ай Пи Эр Медиа	2017	<a href="http://www.iprbookshop.ru/74228.html">http://www.iprbookshop.ru/74228.html</a>
Девятловский, Д. Н.	Коммерческая деятельность предприятия (организации)	Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/107203.html">http://www.iprbookshop.ru/107203.html</a>

## 6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru>  
 Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>  
 Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

## 6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows  
 СПС КонсультантПлюс

## 6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Компьютерный класс	Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска