

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»

Экономический факультет
Кафедра «Торговое дело»

УТВЕРЖДАЮ:

Декан Экономического факультета

Е.С. Тхор

(подпись)

«21» апреля 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ТОРГОВЛЕ»

По направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
Профиль подготовки: «Коммерческая деятельность»

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Предпринимательство в торговле» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело – 41 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Предпринимательство в торговле» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (утверждённый приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 26.11.2020 г. № 963, зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2020 г. № 59428).

СОСТАВИТЕЛИ:

д-р экон. наук, проф. Болдырев К.А.

канд. экон. наук, доцент Куделя Л.В.



Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры «Торговое дело» «18» марта 2023 г., протокол № 10

Заведующий кафедрой

«Торговое дело»



д-р экон. наук, проф. Болдырев К.А.

Переутверждена: « » _____ 2023 г., протокол № _____

Согласована (для обеспечивающей кафедры):

Переутверждена: « » _____ 2023 г., протокол № _____

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии Экономического факультета «21» апреле 2023 г., протокол № 4.

Председатель учебно-методической
комиссии Экономического факультета



Шаповалова Е.Н.

Структура и содержание дисциплины

Целью изучения дисциплины заключается в формировании у обучающихся основ предпринимательской деятельности в торговой сфере, а также освоение основных принципов, способов и методов осуществления торговой деятельности как предпринимательской. Приобретение навыков осуществления коммерческих операций в условиях предпринимательских рисков.

Задачи данного курса заключаются в получении теоретических знаний относительно:

- 1) показателей оценки внутренней и внешней среды организации и субъектов предпринимательства;
- 2) выявления условий и предпосылок развития предпринимательства;
- 3) применения нормативной базы предпринимательства;
- 4) мониторинга (наблюдение за исследуемые показателями) и определении стадии развития предпринимательства;
- 5) разработки договоров, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- 6) овладение практическими навыками определения различных видов и форм предпринимательства.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Предпринимательство в торговле» входит в обязательную часть Блока 1 дисциплин подготовки, обучающихся по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Содержание дисциплины основывается на базе дисциплин предыдущего уровня образования, в том числе: «Рекламная деятельность в торговле», «Международная экономика и бизнес», «Бизнес- планирование коммерческой деятельности», «Коммерческая деятельность» и является логическим продолжением для дальнейшего изучения специальных дисциплин профессиональной направленности, в том числе: «Исследование рынка торговой деятельности», «Стратегия торгового предприятия», «Экономическая оценка эффективности торговой деятельности», «Ценообразование».

Одновременно с изучением дисциплины «Предпринимательство в торговле» целесообразным представляется изучение таких дисциплин, как: «Коммерческая логистика», «Менеджмент», «Социология», «Ценообразование», «Конкурентоспособность товаров и услуг».

Курс «Предпринимательство в торговле» является необходимым для освоения универсальных и профессиональных компетенций по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», а также необходимым для самостоятельной научно-исследовательской работы обучающегося для написания выпускной квалификационной работы.

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ПК-10. Способен проводить сбор, мониторинг и об-работку	ПК-10.3. Использует знания нормативных правовых актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организации.	знать: 1) экономические законы и теории и действующее законодательство, а также требования нормативных документов;

<p>данных для проведения расчетов экономических показателей организации</p>		<p>2) закономерности формирования информации; нормы и правила сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью; 3) содержание и последовательность осуществления договорной работы; возможные стратегии развития и функционирования организаций торговли; 4) особенности составления закупочной документации в электронной торговле; 5) регламенты работы электронных торговых площадок; 6) формы организации и контроля проектов и процедур закупок при бизнес-проектировании.</p> <p>уметь: 1) применять положения экономических законов и теорий в практике; пользоваться нормативными документами в профессиональной деятельности;</p> <p>2) работать с компьютером как о средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, и логистической, или товароведной);</p> <p>3) выбирать деловых партнеров, вводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение;</p> <p>4) анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;</p> <p>5) использовать нормативно-правовые акты и знания, регулирующие финансово-экономическую деятельность организации;</p> <p>6) проводить сбор, мониторинг и</p>
---	--	---

		<p>обработку данных для проведения расчётов экономических показателей;</p> <p>б) использования типовых методик и систем экономических и социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений при бизнес-проектировании отдельных процессов в интернет-маркетинге и электронной торговле.</p> <p>владеть:</p> <p>1) методами определения экономических показателей; методиками, предлагаемыми в нормативных документах;</p> <p>2) основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; методами обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью;</p> <p>3) практическими навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров;</p> <p>4) методиками разработки стратегии организации</p>
--	--	--

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объём часов (зач. ед.)		
	Очная форма	Заочная форма	Очно-заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	144 ч. (4 зач. ед)	144 ч. (4 з.е.)	144 ч. (4 з.е.)
Обязательная контактная работа (всего), в том числе:	68	12	24
Лекции	34	6	12
Семинарские занятия	-	-	-
Практические занятия	34	6	12
Лабораторные работы	-	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчётно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	-	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	76	123	120
Форма аттестации	экзамен в 4 семестре	экзамен во 2 семестре	экзамен в 4 семестре

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Понятие и содержание предпринимательской деятельности.

1.1. Определение предпринимательской деятельности. Субъекты и объект предпринимательской деятельности.

1.2. Содержание предпринимательской деятельности.

1.3. Особенности торговой деятельности в сфере предпринимательства.

Тема 2. Инновационная направленность предпринимательской деятельности.

2.1. Понятие инноваций. Сущность инноваций в сфере предпринимательства.

2.2. Инновационные способы торговли.

2.3. Инновационные инструменты привлечения покупателей.

Тема 3. Обмен как основное понятие предпринимательства.

3.1. Обмен, как политэкономическая категория: понятие, сущность, характеристика, основные способы обмена.

3.2. Основные способы обмена товарами.

3.3. Особенности предпринимательской деятельности в сфере обращения.

3.4. Торговое посредничество, как основное средство обмена.

Тема 4. Формы и виды предпринимательской деятельности.

4.1. Формы осуществления предпринимательской деятельности.

4.2. Виды предпринимательской деятельности.

4.3. Отличия торгового и производственного предпринимательства.

Тема 5. Лицензирование предпринимательской деятельности.

5.1. Понятие лицензирования и основные его понятия. Виды деятельности, подлежащие лицензированию.

5.2. Лицензиаты. Органы лицензирования.

5.3. Сроки лицензирования. Лицензионные условия.

Тема 6. Учреждения и регистрация коммерческой деятельности.

6.1. Порядок получения физическим лицом патента на торговую деятельность.

6.2. Порядок создания и государственная регистрация юридических лиц.

6.3. Реорганизация и ликвидация юридического лица.

Тема 7. Формы организации предпринимательства.

7.1. Организационно-правовые формы предприятий.

7.2. Хозяйственные общества и товарищества.

7.3. Другие формы организации предпринимательства.

Тема 8. Формы предпринимательства.

8.1. Понятие, признаки и структура юридического лица.

8.2. Особенности предпринимательской деятельности юридических лиц.

8.3. Особенности торговой деятельности юридических лиц.

Тема 9. Хозяйственные товарищества как объединения лиц.

9.1. Понятие хозяйственного товарищества как юридического лица, его место в общей системе юридических лиц. Полное товарищество и товарищество основанное на вере. Порядок создания товарищества.

9.2. Учредительный договор и участники товариществ. Правовое положение вкладчиков в товариществе на вере. Управление в полном товариществе.

9.3. Ведение дел в полном товариществе и товариществе, основанном на вере.

9.4. Складочный капитал товарищества. Распределение прибыли и убытков полного товарищества и товарищества на вере.

9.5. Основания и порядок выбытия (выхода, исключения) из товарищества. Последствия выбытия. Основания и порядок прекращения товарищества.

9.6. Особенности ведения торговой деятельности хозяйственными товариществами.

Тема 10. Хозяйственные общества как объединения капиталов.

10.1. Понятие хозяйственного общества. Виды хозяйственных обществ.

10.2. Особенности образования и прекращения хозяйственных обществ.

10.3. Торговая деятельность хозяйственных обществ.

Тема 11. Составляющие бизнес-плана и характеристика его основных разделов.

11.1. Общая характеристика бизнес-плана.

11.2. Понятие и задачи бизнес-планирования.

11.3. Виды бизнес-планов.

11.4. Структура и содержание торговых бизнес-планов.

Тема 12. Экономические основы деятельности коммерческой организации.

12.1. Трудовые ресурсы торговых организаций.

12.2. Оплата труда в организациях торговли.

12.3. Основные и оборотные фонды торговых организаций.

12.4. Расходы (издержки) и доходы торговых организаций. Показатели прибыльности и рентабельности торговых предприятий.

12.5. Финансовые ресурсы и оценка финансового состояния торговой организации.

Тема 13. Порядок и учреждение коммерческой деятельности.

13.1. Решение о создании фирмы.

13.2. Учредительные документы, их состав и сведения, содержащиеся в них.

13.3. Учредительный договор и устав в хозяйственных обществах.

13.4. Устав акционерного общества.

Тема 14. Договорные отношения в торговой деятельности.

14.1. Понятие сделки в торговле.

14.2. Понятие, форма и виды гражданско-правовых договоров.

14.3. Формы заключения торговых договоров.

14.4. Характеристика договора купли-продажи.

Тема 15. Малое предпринимательство.

15.1. Сущность малого предпринимательства.

15.2. Роль малого бизнеса в рыночной экономике: жизнеспособность малого бизнеса, развитие «рискового» капитала, социальная мобильность населения, формирование новых капиталов, рост благосостояния.

Тема 16. Сущность предпринимательского риска.

16.1. Определение риска в предпринимательстве.

16.2. Типы рисков в предпринимательстве.

16.3. Управление риском в предпринимательской деятельности.

Тема 17. Культура предпринимательства.

17.1. Культура предпринимательства.

17.2. Требования рынка к качествам предпринимателей.

17.3. Влияние общественных организаций на развитие предпринимательской этики.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Заочная форма	Очно-заочная форма
1	Понятие и содержание предпринимательской деятельности	2	2	2
2	Инновационная направленность предпринимательской деятельности	2		
3	Обмен как основное понятие предпринимательства	2	2	2
4	Формы и виды предпринимательской деятельности	2		
5	Лицензирование предпринимательской деятельности	2		2
6	Учреждения и регистрация коммерческой деятельности	2		
7	Формы организации предпринимательства	2		2

8	Формы предпринимательства.	2		
9	Хозяйственные товарищества как объединения лиц	2		2
10	Хозяйственные общества как объединения капиталов	2	2	
11	Составляющие бизнес-плана и характеристика его основных разделов	2		2
12	Экономические основы деятельности коммерческой организации	2		
13	Порядок и учреждение коммерческой деятельности	2		
14	Договорные отношения в торговой деятельности	2		
15	Малое предпринимательство	2		
16	Сущность предпринимательского риска	2		
17	Культура предпринимательства	2		
Итого:		34	6	12

4.4. Практические занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Заочная форма	Очно-заочная форма
1	Понятие и содержание предпринимательской деятельности	2	2	2
2	Инновационная направленность предпринимательской деятельности	2		
3	Обмен как основное понятие предпринимательства	2	2	2
4	Формы и виды предпринимательской деятельности	2		
5	Лицензирование предпринимательской деятельности	2		2
6	Учреждения и регистрация коммерческой деятельности	2		
7	Формы организации предпринимательства	2		2
8	Формы предпринимательства	2		

9	Хозяйственные товарищества как объединения лиц	2		2
10	Хозяйственные общества как объединения капиталов	2	2	
11	Составляющие бизнес-плана и характеристика его основных разделов	2		2
12	Экономические основы деятельности коммерческой организации	2		
13	Порядок и учреждение коммерческой деятельности	2		
14	Договорные отношения в торговой деятельности	2		
15	Малое предпринимательство	2		
16	Сущность предпринимательского риска	2		
17	Культура предпринимательства	2		
Итого:		34	6	12

4.5. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов		
			Очная форма	Заочная форма	Очно-заочная форма
1	Понятие и содержание предпринимательской деятельности	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	6
2	Инновационная направленность предпринимательской деятельности	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	4	8	6
3	Обмен как основное понятие предпринимательства	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	6
4	Формы и виды предпринимательской деятельности	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	6

5	Лицензирование предпринимательской деятельности	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	6
6	Учреждения и регистрация коммерческой деятельности	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	6
7	Формы организации предпринимательства	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	6	6
8	Формы предпринимательства	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	6	6
9	Хозяйственные товарищества как объединения лиц	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	6
10	Хозяйственные общества как объединения капиталов	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	8
11	Составляющие бизнес-плана и характеристика его основных разделов	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	8
12	Экономические основы деятельности коммерческой организации	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	8	8
13	Порядок и учреждение коммерческой деятельности	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному конт-	4	6	8

		ролю знаний и умений.			
14	Договорные отношения в торговой деятельности	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	4	6	8
15	Малое предпринимательство	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	6	8
16	Сущность предпринимательского риска	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	4	8
17	Культура предпринимательства	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	8	4	8
Итого:			76	132	120

4.6. Курсовые работы / проекты по дисциплине «Предпринимательство в торговле» не предполагаются учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведётся с применением следующих видов образовательных технологий:

– традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства обучающихся, системность, отработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

– технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности и творческой самостоятельности обучающихся, предполагающие последовательную и целенаправленную постановку перед обучающимся познавательных задач, решение которых позволяет обучающимся активно усваивать знания (используются: поисковые методы; постановка познавательных задач);

– технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности обучающихся, их реализацию и развитие;

– технологии концентрированного обучения, суть которых состоит в создании максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса и которые дают возможность глубокого и системного изучения содержания учебной дисциплины за счёт объединения занятий в тематические блоки;

– технологии модульного обучения, дающие возможность обеспечения гибкости процесса обучения, адаптации его к индивидуальным потребностям и особенностям обучающихся (применяются, как правило, при самостоятельном обучении по индивидуальному учебному плану);

– технологии дифференцированного обучения, обеспечивающие возможность создания оптимальных условий для развития интересов и способностей, в том числе и обучающихся с особыми образовательными потребностями, что позволяет реализовать в культурно-образовательном пространстве университета идею создания равных возможностей для получения образования;

– технологии активного (контекстного) обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности обучающегося (используются активные и интерактивные методы обучения) и т.п.

Практические занятия проводятся с использованием развивающих, проблемных и информационных (использование электронных образовательных ресурсов) образовательных технологий.

Высокая эффективность педагогического процесса достигается путём конструирования оптимального комплекса педагогических технологий и / или их элементов на личностно-ориентированной, деятельностной, диалогической основе и использования необходимых современных средств обучения.

6. Учебно- методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 455 с. - (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-14024-8. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/468235>.

2. Калюжнова, Н. Я. Социальное предпринимательство: учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Е. П. Огаркова, М. А. Осипов; под редакцией Н. Я. Калюжновой. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 114 с. (Высшее образование). – ISBN 978-5-534- 11478-2. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/476173>.

3. Лапуста, М. Г. Предпринимательство: учебник / М. Г. Лапуста. – Изд. испр. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 384 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978- 5-16-006602-8. - Текст: электронный. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1063380>.

4. Турчаева, И. Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебник и практикум для вузов / И. Н. Турчаева, Я. Ю. Таенчук. – М.: Изд-ство Юрайт, 2021. – 213 с. - (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13101-7. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/476950>

3. Чеберко, Е. Ф. История предпринимательства: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. – М.: Изд-во Юрайт, 2022. – 123 с. - (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-08374-3. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/490501>.

б) дополнительная литература:

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие 2-е изд. / А.Н. Асаул. - М.: Питер, 2018. –232 с.
2. Бараненко С.П. Основы предпринимательства: учебник / С.П. Бараненко, М.Н. Дудин, Н.В. Лясников. - М.: Центрполиграф, 2016. – 192 с.
3. Беспалов, М. В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России / М.В. Беспалов. - М.: ИНФРА- М, 2017. – 232 с.
4. Боброва О.С. Основы бизнеса: учебник и практикум / О.С. Боброва, С.И. Цыбуков, И.А. Бобров. - М.: Юрайт, 2017. – 332 с.
5. Бунеева Р.И. Организация И Управление Коммерческой Деятельностью Предприятий В Оптовой Торговле / Р.И. Бунеева . - Москва: Мир, 2018. – 137 с.
6. Гаврилов, Л. П. Информационные технологии в коммерции : учебное пособие / Л.П. Гаврилов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2022. – 369 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. – (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1085795. - ISBN 978-5-16- 016187-7. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1085795>
7. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов : научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. – 2-е изд. – М. : РИОР : ИНФРАМ, 2020. – 288 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. – (Наука и практика). – DOI: <https://doi.org/10.12737/0611-5>. - ISBN 978-5-369-00611-5. - Текст : электронный. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1073041>
4. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление : учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: : ИНФРА-М, 2020. – 319 с. – (Учебники для программы МВА). - ISBN 978-5-16-001825-6. - Текст : электронный. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1057215>

в) методические рекомендации – сформулированы непосредственно в заданиях предоставляемых к проведению практических занятий.

г) интернет-ресурсы:

1. Министерство образования и науки Российской Федерации. –Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/>
2. Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки. – Режим доступа: <http://obrnadzor.gov.ru/>
3. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. – Режим доступа: <http://fgosvo.ru>
4. Федеральный портал «Российское образование». – Режим доступа: <http://www.edu.ru/>
5. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». – Режим доступа: <http://window.edu.ru/>
6. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов. – Режим доступа: <http://fcior.edu.ru/>
7. Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/sys/>

д) электронные библиотечные системы и ресурсы

1. Научная электронная библиотека Elibrary.ru. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>
2. Электронно-библиотечная система StudMed.ru. – Режим доступа: <https://www.studmed.ru>
3. Научная библиотека им. А.Н. Коняева ЛГУ им. В. Даля. – Режим доступа: <http://biblio.dahluniver.ru/>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Конкурентоспособность товаров и услуг» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащённое компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	FirefoxMozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	MozillaThunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	FarManager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт

оценочных средств по учебной дисциплине

«Предпринимательство в торговле»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Начальный	ПК-10. Способен проводить сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации	Пороговый	знать: 1) экономические законы и теории; действующее законодательство и требования нормативных документов; 2) закономерности формирования информации; нормы и правила сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью; 3) содержание и последовательность осуществления договорной работы; 4) возможные стратегии развития и функционирования организаций торговли; 5) особенности составления закупочной документации в электронной торговле; 6) регламенты работы электронных торговых площадок; 7) формы организации и контроля проектов и процедур закупок при бизнес-проектировании.
Основной		Базовый	уметь: 1) применять положения экономических законов и теорий на практике; пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности; 2) работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной); 3) выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение; 4) анализировать, оценивать и

Заключительный		<p>разрабатывать стратегии организации;</p> <p>5) использовать нормативно-правовые акты и знания, регулирующие финансово-экономическую деятельность организации;</p> <p>6) проводить сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчётов экономических показателей;</p> <p>7) использования типовых методик и систем экономических и социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений при бизнес-проектировании отдельных процессов в интернет-маркетинге и электронной торговле.</p>
	Высокий	<p>владеть: 1) методами определения экономических показателей; методиками, предлагаемыми в нормативных документах;</p> <p>2) основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации; методами обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью;</p> <p>3) практическими навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров;</p> <p>4) методиками разработки стратегии организации</p>

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1.	ПК-10	Способен проводить сбор, мониторинг и обработку данных для	ПК-10.3. Использует знания нормативных правовых	Тема 1. Понятие и содержание предпринимательской деятельности. Тема 2. Инновационная направленность предпринимательской деятельности.	6

		<p>проведения расчетов экономических показателей организации</p>	<p>актов, регулирующих финансово-хозяйственную деятельность организации.</p>	<p>Тема 3. Обмен как основное понятие предпринимательства. Тема 4. Формы и виды предпринимательской деятельности. Тема 5. Лицензирование предпринимательской деятельности. Тема 6. Учреждения и регистрация коммерческой деятельности. Тема 7. Формы организации предпринимательства. Тема 8. Формы предпринимательства. Тема 9. Хозяйственные товарищества как объединения лиц. Тема 10. Хозяйственные общества как объединения капиталов. Тема 11. Составляющие бизнес-плана и характеристика его основных разделов. Тема 12. Экономические основы деятельности коммерческой организации. Тема 13. Порядок и учреждение коммерческой деятельности. Тема 14. Договорные отношения в торговой деятельности. Тема 15. Малое предпринимательство. Тема 16. Сущность предпринимательского риска. Тема 17. Культура предпринимательства.</p>	
--	--	--	--	--	--

**Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал
оценивания**

№ п/п	Код компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ПК-10	Способен проводить сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей организации	<p>знать:</p> <p>1) экономические законы и теории; действующее законодательство и требования нормативных документов;</p> <p>2) закономерности формирования информации; нормы и правила сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью; 3) содержание и последовательность осуществления договорной работы;</p> <p>4) возможные стратегии развития и функционирования организаций торговли;</p> <p>5) особенности составления закупочной документации</p>	<p>Тема 1. Понятие и содержание предпринимательской деятельности.</p> <p>Тема 2. Инновационная направленность предпринимательской деятельности.</p> <p>Тема 3. Обмен как основное понятие предпринимательства.</p> <p>Тема 4. Формы и виды предпринимательской деятельности.</p> <p>Тема 5. Лицензирование предпринимательской деятельности.</p> <p>Тема 6. Учреждения и регистрация коммерческой деятельности.</p> <p>Тема 7. Формы организации предпринимательства.</p> <p>Тема 8. Формы предпринимательства.</p> <p>Тема 9. Хозяйственные товарищества как объединения лиц.</p> <p>Тема 10. Хозяйственные общества как объединения капиталов.</p> <p>Тема 11. Составляющие бизнес-плана и характеристика его</p>	вопросы для обсуждения на практических занятиях; контрольные вопросы; контрольный тест

		<p>электронной торговле; б) регламенты работы электронных торговых площадок; 7) формы организации и контроля проектов и процедур закупок при бизнес-проектировании.</p> <p>уметь: 1) применять положения экономических законов и теорий на практике; пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности; 2) работать с компьютером как со средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной); 3) выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать</p>	<p>основных разделов. Тема 12. Экономические основы деятельности коммерческой организации. Тема 13. Порядок и учреждение коммерческой деятельности. Тема 14. Договорные отношения в торговой деятельности. Тема 15. Малое предпринимательство. Тема 16. Сущность предпринимательского риска. Тема 17. Культура предпринимательства.</p>	
--	--	--	---	--

			<p><i>договоры и контролировать их выполнение;</i></p> <p><i>4) анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;</i></p> <p><i>5) использовать нормативно-правовые акты и знания, регулирующие финансово-экономическую деятельность организации;</i></p> <p><i>6) проводить сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчётов экономических показателей;</i></p> <p><i>7) использования типовых методик и систем экономических и социально-экономических показателей для принятия обоснованных организационно-управленческих решений при бизнес-проектировании отдельных процессов в интернет-маркетинге и электронной торговле.</i></p> <p>владеть:</p> <p><i>1) методами определения</i></p>	
--	--	--	--	--

			<p><i>экономических показателей и методиками, предлагаемыми в нормативных документах;</i></p> <p><i>2) основными методами и средствами получения, хранения, переработки информации;</i></p> <p><i>3) методами обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью;</i></p> <p><i>3) практическими навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров;</i></p> <p><i>4) методиками разработки стратегии организации</i></p>	
--	--	--	---	--

Примеры оценочных средств

1.

Примеры тестовых заданий

(пороговый уровень)

1. Выборочная проверка количества товаров с распространением ее результатов на всю партию допускается в случаях:

- а) предусмотрено: стандартами, техническими условиями, договором;
- б) по инициативе материально-ответственного лица;
- в) по указанию руководителя торгового предприятия;
- г) по решению представителя поставщика.

2. Что из нижеприведенного не истинно относительно внутриотраслевой

торговли?

- а) она возникает из-за допущения о монополистической конкуренции и экономии от масштаба;
- б) она возникает из-за сравнительного преимущества;
- в) она возникает из-за экономии от масштаба;
- г) она отражает торговлю сходными товарами между странами;
- д) она не влияет на распределение дохода в такой степени как межотраслевая торговля.

3. Один из недостатков индивидуального предпринимательства:

- а) финансово-экономическая уязвимость бизнеса сориентированного на одного человека;
- б) ответственность по обязательствам своим имуществом;
- в) наличие основных и дополнительных участников в форме хозяйствования;
- г) нет правильного ответа.

4. Как называются посредники в коммерческом предпринимательстве:

- а) дилеры, агенты;
- б) маклеры, дилеры;
- в) брокеры, представители;
- г) все ответы верные.

5. Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки:

- а) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями;
- б) соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции;
- в) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде;
- г) соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями.

6. Что из ниже перечисленного не является характерной чертой предпринимательской деятельности:

- а) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, действующих в рамках правовых норм;
- б) экономическая заинтересованность, преследующая цель получения прибыли;
- в) творческий потенциал общества;
- г) нет правильного ответа

7. Какое из указанных направлений не обеспечивается за счет развития предпринимательства:

- а) повышение интеллектуального уровня населения;
- б) укрепление экономической и социальной базы регионов;
- в) повышение жизненного уровня населения;
- г) увеличение занятости населения;
- д) сокращение безработицы.

7. Соглашение предпринимателей одной отрасли о ценах, услуг, разделе рынков сбыта и доли в общем рынке, производства это – :

- а) картель;
- б) синдикат;

- в) консорциум;
- г) нет правильного ответа.

8. Дайте определение такое торговли

- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров;
- б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению;
- в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции;
- г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции.

9. Что является параметром надежности товара?

- а) дизайн;
- б) композиция;
- в) долговечность;
- г) товарный вид.

10. Как называет тип признака розничной сети, по которому торговую сеть можно разделить на общегородского назначения и сеть жилых или спальных районов?

- а) стационарность;
- б) материально-техническая база; в) размещение;
- в) товарно-ассортиментный профиль;
- г) все ответы верные.

11. Дайте определение чистая прибыль торгового предприятия.

- а) часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль;
- б) финансовый результат торговой деятельности, определяемый как превышение валового дохода за вычетом обязательных платежей надиздержками за определенный период времени;
- в) финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени;
- г) конечный финансовый результат деятельности торгового предприятия, равный сумме прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций.

12. Процесс перемещения товаров от производителя до потребителя:

- а) товародвижение;
- б) товаропоступление;
- в) товаровывоз;
- г) товароразмещение.

13. Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит:

- а) доставка товара;
- б) заявки;
- в) продажа;
- г) предложение/

14. Установление фактического количества, качества и комплектность товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется:

- а) приемка товара;
- б) хранение товара;
- в) реализация товара;
- г) выкладка товара.

15. Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товара:

- а) торговая деятельность;
- б) рыночные отношения;
- в) частные отношения;
- г) торговые отношения.

Что входит в субъекты рынка?

- а) продавцы, партнерство, услуги;
- б) продавцы, покупатели, поставщики;
- в) товары, услуги;
- г) обмен, партнерство, конкуренция.

16. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:

- а) риск, прибыль, потребности, конкуренция;
- б) риск, прибыль, инициатива, инновации;
- в) конкуренция, прибыль, налоги.

17. Предпринимательство выполняет следующие функции:

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

18. В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

- а) изучение рынков;
- б) изучение рынков поставщиков и потребителей;
- в) разработка контрактов с определением цен;
- г) нет правильного ответа.

19. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- а) в организации торгового обслуживания покупателей;
- б) в организации товаров;
- в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- г) в формировании ассортимента товаров.

20. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

- а) то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;
- б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
- в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;

г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;

д) то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

21. Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

- а) розничная продажа;
- б) оптовая продажа;
- в) стимулирование сбыта;
- г) сезонные скидки.

22. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:

- а) коммерческим организациям;
- б) некоммерческим организациям;
- в) государственным;
- г) нет правильного ответа.

23. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

- а) скидки с цены;
- б) в премии;
- в) распространение купонов;
- г) бесплатные образцы товаров
- д) нет правильного ответа.

24. Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе:

- а) маркетинга и сбыта;
- б) услуг;
- в) кадров;
- г) нет правильного ответа.

25. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

- а) цена и качество;
- б) скидки и доступность информации;
- в) принадлежность к одной отрасли;
- г) все ответы верные.

26. Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?

- а) контакты с поставщиками;
- б) технические справочники;
- в) опрос экспертов;
- г) нет правильного ответа.

27. Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

- а) производитель – потребитель;
- б) производитель – посредник – потребитель;
- в) производитель – оптовый торговец – розница – потребитель;
- г) нет правильного ответа.

28. Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

- а) разработка каталогов и прейскурантов;
- б) доставка товара к месту продажи;

- в) распаковка и расконсервация;
- г) подготовка товара к продаже.

29. Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

- а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;
- б) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;
- в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;
- г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

30. Торговый ассортимент представляет собой:

- а) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;
- б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
- в) совокупность товаров, находящихся на рынке;
- г) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

31. Укажите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

- а) ассортимент товаров; величина предприятия;
- б) способ продаж;
- в) объем услуг;
- г) расположение;
- д) организационно правовая форма;
- е) ассортимент товаров;
- ё) величина предприятия;
- ж) способ продаж;
- з) объем услуг; расположение;
- и) организационно правовая форма;
- й) величина предприятия;
- к) способ продаж; объем услуг;
- л) расположение.

32. Дайте определение «широта» ассортимента.

- а) количество товарных единиц в товарной группе;
- б) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;
- в) соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;
- г) количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

33. Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?

- а) внутриотраслевые;
- б) межотраслевые;
- в) прямые;
- г) опосредованные;
- д) длительные.

34. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

- а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;
- б) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
- в) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;
- г) согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

35. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

- а) игры;
- б) премии лучшим торговым работникам;
- в) проведение конференций продавцов;
- г) моральные поощрения.

36. Что является основами свободного предпринимательства?

- а) рыночный механизм, частная собственность и совершенная конкуренция;
- б) диалектическая взаимосвязь производительных сил, производственных отношений и хозяйственного механизма, действующих в условиях частной собственности на средства производства, свободы предпринимательства и свободной конкуренции;
- в) производительные силы, материальные и трудовые ресурсы, находящиеся в свободном для предпринимателей доступе;
- г) правильный ответ отсутствует.

**Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«контрольный тест»**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
Отлично (5)	Тесты выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100 % вопросов теста).
Хорошо (4)	Тесты выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89 % вопросов теста).
Удовлетворительно (3)	Тесты выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74 % вопросов теста).
Неудовлетворительно (2)	Тесты выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50 % вопросов теста).

2. Примеры типовых контрольных вопросов (к практическим занятиям и контрольным работам) (базовый уровень)

1. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
2. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
3. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке услуг.
4. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Влияние коммерческих сделок на результативность коммерческого предприятия.
6. Риск в коммерческой деятельности и его распределение между сторонами договоров.
7. Характеристика и оценка товара как субъекта коммерческой деятельности на потребительском рынке.
8. Услуги на потребительском рынке: виды, содержание, затратный механизм, получение прибыли.
9. Услуги на потребительском рынке в обеспечении процесса продаж: виды, содержание, затратный механизм, получение прибыли.
10. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров на потребительском рынке.
11. Формирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
12. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров коммерческими предприятиями в условиях конкурентного рынка.
13. Организационные аспекты закупок и поставок товаров в коммерческих предприятиях.
14. Управление товарооборотом и товарными запасами на торговых предприятиях с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
15. Организация и управление торговыми процессами предприятия в условиях конкурентного рынка.
16. Зонирование торгового предприятия в современных условиях рынка.
17. Современные подходы в освещении витрин и торговых залов магазинов.
18. Дизайн магазина и его влияние на повышение эффективности коммерческой деятельности.
19. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
20. Организация и развитие розничной торговли в условиях конкурентного рынка.
21. Организация и управление товароснабжением на потребительском рынке.
22. Организация и развитие оптовой торговли в России.

23. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных организационно-правовых форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
24. Состояние и перспективы развития и торговых сетей в России.
25. Оптовая торговля в системе рыночных отношений и перспективы ее развития.
26. Формы кооперации в торговле.
27. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.
28. Коммерческая стратегия биржевой торговли на рынках России.
29. Организация торговли товарами на аукционах.
30. Организация и технология коммерческих операций на торгах.
31. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке.
 31. Организация выставочного дела на рынке России.
 33. Образование и развитие рынка лизинга в России.
 34. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
 32. Какие преимущества и недостатки предпринимательской деятельности в отличии от наемного труда?
 33. Объясните, почему самой активной формой экономической деятельности человека является предпринимательство?
 35. Укажите общие черты и различия терминов «предпринимательство» и «бизнес».
 36. Какими дополнительными качествами надо обладать современному предпринимателю, чтобы он был на «высоте положения»?
 37. Какие особые качества необходимы предпринимателю?
 38. Согласны ли вы с приведенными причинами, почему предприниматели терпят неудачи? Как бы вы продолжили этот список?
 38. Должен ли предприниматель быть новатором?
 39. Дайте сравнительную характеристику предпринимателя-консерватора и предпринимателя-новатора.
 40. По каким признакам можно классифицировать предпринимательскую деятельность?
 41. В чем заключается сущность производственного, коммерческого и финансово-кредитного предпринимательства?
 42. В чем заключается основные преимущества и недостатки Интернет-торговли? Какие сложности могут возникнуть при организации данного вида бизнеса?
 43. В чем проявляется специфика информации как товара?
 44. Какова роль посредников в предпринимательской деятельности?
 45. Дайте характеристику консалтинга и инжиниринга. В чем выражаются проблемы при оценке качества консалтинговых услуг?
 46. Охарактеризуйте основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
 47. Дайте характеристику основных типов некоммерческих организаций.
 48. Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы организации?
 49. Дайте характеристику следующим типам организационно- коммерческих форм объединений: картель, концерн, консорциум, холдинг, финансово-

промышленная группа.

50. Экономическая свобода как условие развития предпринимательской деятельности.

51. Благоприятная предпринимательская среда: сущность и ключевые признаки.

52. Предпринимательство как особенная форма экономической активности.

53. Сущность и социально-экономические формы предприятия.

54. Формирование уставного фонда предприятия.

55. Стратегическое планирование предпринимательской деятельности.

56. Хозяйственный риск: источники и сущность.

57. Маркетинг и менеджмент в управлении предприятием.

58. Концепция развития территорий в системе государственной политики ЛНР.

59. Индивидуальное предпринимательство: его преимущества и недостатки.

60. Сущность и основные формы международного предпринимательства.

61. Формирование региональной собственности – необходимое условие эффективного развития предпринимательства в ЛНР.

62. Межмуниципальное сотрудничество в сфере развития предпринимательства.

63. Коммерческий расчет и коммерческий риск.

64. Управление предприятием, его хозяйственная, экономическая и социальная деятельность.

65. Современные формы производительной предпринимательской деятельности.

66. Роль налогов в финансовой системе предприятия.

67. Коммерческий интерес.

68. Предпринимательская идея и определение преимуществ предприятия.

69. Проблемные вопросы развития предприятий перерабатывающих отраслей промышленности ЛНР, требующих своего решения.

70. Понятие и виды коммерческой тайны.

71. Государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности.

72. Малые предприятия и их роль в экономическом прогрессе.

73. История развития теории предпринимательства.

74. Первоочередные задачи развития и совершенствования предпринимательской деятельности в ЛНР.

75. Виды потерь и риска в торговом предпринимательстве.

76. Сущность, виды, субъекты экономической активности.

77. Основные виды коллективного предпринимательства.

78. Антимонопольное законодательство – источник развития рыночной конкуренции.

79. Основные типы профессиональной предпринимательской деятельности.

80. Источники финансовых ресурсов и процесс инвестирования предприятий.

81. Сущность, функции и роль предпринимательства в современных рыночных условиях.

**Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
(к практическим занятиям и контрольным работам)»**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
Отлично (5)	Вопросы раскрыты на высоком уровне (обучающийся дал обстоятельный и чёткий ответ не менее чем на 90 % всех поставленных вопросов по рассматриваемой теме).
Хорошо (4)	Вопросы раскрыты на среднем уровне (обучающийся дал обстоятельный и чёткий ответ не менее чем на 75 % всех поставленных вопросов по рассматриваемой теме).
Удовлетворительно (3)	Вопросы раскрыты на низком уровне (обучающийся дал обстоятельный и чёткий ответ не менее чем на 50 % всех поставленных вопросов по рассматриваемой теме).
Неудовлетворительно (2)	Вопросы раскрыты на неудовлетворительном уровне или не представлены на момент их оценивания (обучающийся дал обстоятельный и чёткий ответ менее чем на 50 % всех поставленных вопросов по рассматриваемой теме, не выполнил задание и т.п.).

**3. Примеры типовых аналитических и проектных практических заданий
(высокий уровень)**

Практико-аналитические ситуации

Творческие задания (кейс-задачи)

Кейс 1.

Роберт Кийосаки – американский предприниматель, инвестор, писатель и преподаватель – в своей книге «Богатый папа, бедный папа» писал: «Одно из лучших определений предпринимателя было предложено Говардом Стивенсоном, профессором Гарвардского университета. В 1983 году в статье «Взгляд на предпринимательство» он писал:

«Предпринимательство - это наука управлять, суть которой мы можем сформулировать следующим образом: погоня за возможностями без оглядки на ресурсы, которые в данный момент находятся у нас под контролем».

«У меня нет денег».

«Я не могу бросить работу, потому что мне нужно поддерживать детей».

«У меня нет никаких связей в мире бизнеса».

«Я недостаточно сообразителен, чтобы работать в этой сфере».

«У меня нет времени. Я слишком занят».

«Я не могу найти того, кто захотел бы мне помочь в этом деле».

«Построение собственного бизнеса потребует слишком много времени».

«Я боюсь. Создание собственного бизнеса для меня слишком рискованное дело».

«Я не люблю иметь дело с наемными работниками».

«Я слишком стар для этого».

Друг, который дал мне статью профессора Стивенсона, заметил при этом: «Любой двухлетний ребенок уже может считаться специалистом по части оправданий». Кроме того, он сказал: «Причина, почему большинство людей, которые хотят стать предпринимателями, так и остаются наемными работниками, заключается в том, что они постоянно находят какие-нибудь оправдания, которые удерживают их на привычном месте и мешают сделать решительный шаг. У многих людей сила оправданий превосходит силу их мечты».

В тот день, когда я, находясь в Пуэрто-Рико, окончательно решил оставить службу в компании «Хегох», я окончательно порвал с философией моего бедного папы и перешел на позиции, которым учил меня богатый папа. Изменения были такими:

От стремления к защищенности я перешел к стремлению получить свободу.

От стремления получать стабильную зарплату я перешел к стремлению приобрести большое богатство.

От стремления усматривать какую-то ценность в своей зависимости от кого-то я перешел к стремлению видеть большую ценность в независимости.

Мне захотелось диктовать свои правила игры, а не следовать правилам, придуманным другими.

У меня появилось желание отдавать распоряжения вместо того, чтобы выполнять их.

У меня появилось желание брать на себя полную ответственность за все, вместо того чтобы заявлять: «Это не входит в круг моих обязанностей».

Мне захотелось самому определять, какая атмосфера будет господствовать в компании, а не пытаться приспособиться к той атмосфере, которая уже существует в организации.

Мне захотелось что-то изменить в этом мире, вместо того чтобы просто жаловаться на то, что не все идет так, как мне хотелось бы».

Ответьте на вопросы:

1. Согласны ли вы с мнением Г. Стивенсона? Что имел в виду Р. Кийосаки под драгоценным камнем, спрятанным среди «голых костей»?
2. Менеджмент является наукой, возникшей на базе практического опыта управления. В чем состоит различие между менеджером от предпринимателя?
3. Опровергните или подтвердите представленные выше оправдания. Продолжите список, дополнив его «личными оправданиями».
4. Согласны ли вы с философией предпринимателя, предложенной Р. Кийосаки?
5. Что является более целесообразным для Вас в настоящий момент – работа в качестве наемного работника или предпринимателя? Почему?

Кейс 2

Современным предпринимателям нужны следующие качества:

1. Наличие глубоких макроэкономических познаний.
2. Детальное знание рынка, законов его развития, специфики и динамики рыночных отношений в России и в других странах.
3. Стремление к doskonaльному освоению узкой специальности, являющейся для конкретного работника основной.
4. Свободная ориентация совокупности рыночных отношений, в их

взаимозависимости и взаимообусловленности.

Кроме того, обязательны такие качества, как предприимчивость, ответственность, честность, принципиальность, скромность, физическое здоровье.

Есть две основные причины, почему предприниматели терпят неудачи.

Первая заключается в том, что человек, желающий быть предпринимателем, так боится неудачи, что у него опускаются руки, и он предпочитает вообще ничего не делать. Он просто все бросает и идет на свою обычную работу, причем всегда находит какое-то оправдание, почему сейчас нельзя оставить прежнее место работы и начать собственный бизнес. В число самых обычных оправданий входят: нехватка денег, слишком большой риск, неподходящее время, необходимость растить детей и многое-многое другое.

Вторая причина, почему предпринимателей постигает неудача, заключается в том, что они терпят слишком мало неудач. Многие владельцы компаний малого бизнеса и профессионалы, работающие в одиночку, быстро начинают преуспевать в своем деле – и в результате останавливаются на достигнутом. Они перестают расти как бизнесмены и в дальнейшем постоянно пребывают в этом состоянии или начинают катиться под гору. Их бизнес достигает определенной вершины и больше не развивается. Каждый истинный предприниматель должен рисковать, понимая, что может потерпеть неудачу, – без этого его бизнес не будет расти.

Во время одного радиointервью ведущая передачи назвала американского предпринимателя «рисковым игроком». В ответ на это она получила: «В сегодняшнем быстро меняющемся мире люди, которые не готовы рисковать и ставить все на карту, рискуют больше, чем кто бы то ни было другой, потому что они наверняка будут плестись в хвосте событий».

Ответьте на вопросы:

1. Какими дополнительными качествами надо обладать современному предпринимателю, чтобы он был на «высоте положения»? Какие особые качества необходимы предпринимателю в России?
2. Согласны ли вы с приведенными причинами, почему предприниматели терпят неудачи? Как бы вы продолжили этот список?
3. Как вы понимаете утверждение ведущей радиопередачи? Согласны ли вы с данной позицией?

Кейс 3.

Новатор – это человек, обладающий проницательностью, оригинальностью мышления и смелостью. Чаще всего он не является учёным, который сам изобретает новый процесс, но именно он добивается успешного внедрения новых идей.

Подчеркивая роль предпринимателя в инновационном процессе, Йозеф Шумпетер исходил из теории, что исходное положение экономической системы – чистое равновесие. По его мнению, в условиях рыночной экономики предприниматель-новатор выступает движущей силой изменений, возмущающих равновесие экономической системы. При внедрении инноваций привычный порядок взаимоотношений нарушается действиями предпринимателей-новаторов, которые вытесняют «консерваторов» с поля экономических взаимодействий и занимают освободившиеся пространства.

Однако и «новаторы», и «консерваторы» выполняют в хозяйственной деятельности определенную позитивную функцию. Наличие «консерваторов» позволяет выявить и определить новацию. Кроме того, они обеспечивают сохранение сложившихся стандартов до того момента, пока под влиянием «новаторов» не начнет происходить переход к новым стандартам, которые постепенно становятся все более привлекательными.

Модель поведения «новатора» при внедрении новаций требует большего денежного обеспечения по сравнению с консервативной. Издержки «новатора» складываются из затрат на поиск и обработку информации, на заключение контрактов по разработке новой идеи, на производство продукта и продвижение его на рынке, а также на возможное внедрение новой организационной формы. «Новатор», несмотря на убытки в начальной фазе, за счет роста объема продаж и расширения рыночных ниш успешно движется в сторону повышения уровня рентабельности. С течением времени «новатор» может превратиться в «консерватора» или раскрыть новаторский потенциал во смежных областях. Связь предпринимательства с нововведениями хорошо видел английский экономист Альфред Маршалл и задолго до появления книги Шумпетера «Теория экономического развития» дал интересную и вполне соответствующую общей концепции Шумпетера оценку роли изобретателя и предпринимателя в экономической жизни общества. Он отмечал, что роль предпринимателя или изобретателя часто представляют так, будто они, внедряя новшество или изобретение, разом меняют экономический порядок. Он утверждал, что на самом деле это не так. Их действительная роль в жизни общества заключается в другом, а именно своим новшеством они не создают новый порядок, но ускоряют процессы, уже конструктивно созревающие в обществе. По сравнению с оценкой роли предпринимателя-новатора у Шумпетера, характеристика Маршалла выглядит более спокойной, даже вкрадчивой, но, пожалуй, и более универсальной. Шумпетер представляет предпринимателя как фигуру, решительно ломающую прежние формы производства и организации жизни общества, революционером в экономике, зачинателем социальной и политической революции».

Новаторство предпринимателя проявляется не только в производственном процессе. Генри Форд писал в своей книге «Сегодня и завтра» – «В 1915 году мы подняли заработную плату на наших заводах с 2 долларов 40 центов в среднем до 5 долларов день». Тогда этот шаг породил в Детройте целую волну негодований со стороны конкурентов. Форда обвиняли в том, что он приверженец идей социализма, в том, что он хочет переманить к себе лучших рабочих. Сам Форд не объясняет, почему так поступил, однако у Ли Якокки в «Карьере менеджера», даётся четкий ответ – «...широкая публика никогда не понимала, что Форд предложил такую заработную плату отнюдь не из большой щедрости или чувства сострадания. Его вовсе не заботил их жизненный уровень. Генри Форд хотел, чтобы размер заработка его рабочих позволял им со временем покупать производимые ими самими автомобили».

Ответьте на вопросы:

1. Должен ли предприниматель быть новатором?
2. Дайте сравнительную характеристику предпринимателя- консерватора и предпринимателя-новатора:
 - а) цель;

- б) область приложения усилий и результат Интервал функционирования;
- в) издержки модели поведения;
- г) устойчивость к изменениям.

Далее идут вопросы, на которые можно поискать ответы, поскольку в каждом случае решение приходило в голову именно новаторам: фирма «Сони», создавая один из первых своих продуктов – «карманный» радиоприемник, хотела, чтобы он помещался в карман мужской рубашки. Что предпочла сделать компания, когда выяснилось, что ни один из полученных вариантов не умещался в нагрудном кармане обыкновенной мужской рубашки? Известно, что на рубеже XIX-XX вв. Россия не импортировала, а экспортировала серых гусей тульской породы. Способ доставки провизии был избран удобный и ненакладный – пешком. Но у гусей нежные лапки слишком быстро стирались. Что придумали экспортеры?

Задание №1.

Определить полную себестоимость изделий А и Б на основе следующих данных:

1. Выпуск изд. А – 500 ед., 2) затраты на материалы на ед. изд. - 120 руб., 3) основная заработная плата на годовой выпуск – 130 000 руб., 4) дополнительная зарплата – 10%, 5) начисления на заработную плату – 26 %.

2. Выпуск изд. Б – 250 ед., 1) затраты на материалы – 380 руб., 2) основная заработная плата – 80 000 руб.; общехозяйственные расходы по изд. А – 50%, по изд. Б – 35% от прямых затрат. Внепроизводственные затраты по изд. А – 5%, по изд. Б – 7% от производственной себестоимости.

Задание №2.

В I квартале предприятие реализовало продукции 5000 ед. по цене 80 руб. Общие постоянные расходы составляют 70 000 руб., удельные переменные расходы – 60 руб. Во II квартале изготовлено на 100 ед. больше, а постоянные расходы удалось сократить на 20%. Определить величину прибыли (убытка) от реализации продукции в I и II кварталах, а также ее прирост в абсолютном и относительном выражении.

Задание №3.

Определить фактический и плановый уровень затрат на 1 руб. товарной продукции, а также его изменение в % против отчетного периода. Известно, что производится 17 000 изд. в год по себестоимости 540 руб. Планом на предстоящий год предусмотрено увеличить выпуск продукции на 10% и снизить ее себестоимость на 5%. Цена изделия – 600 руб.

Задание №4.

Определить планируемую прибыль от реализации продукции в абсолютном выражении и ее прирост по сравнению с прошлым годом, если ООО «Фортуна» произвело 245 000 изд. по цене 460 руб. Постоянные расходы – 1450 тыс. руб., удельные переменные расходы – 375 руб. В следующем году планировалось повысить прибыль на 12%.

Задание №5.

Определить прибыль от реализации продукции, если предприятие выпустило 1000 изд. А и 2500 изд. Б. Остатки нереализованной продукции на начало года: А – 200 изд., Б – 150 изд., на конец года: Б - 50 изд. Рыночная цена изд. А – 80 руб., Б – 65 руб. Полная себестоимость ед. продукции А – 70 руб., Б - 50 руб.

**Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«аналитические и проектные практические задания»**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
Отлично (5)	Задание представлено на высоком уровне (обучающийся в полном объёме (не менее 90 %) выполнил все поставленные задачи, привёл аргументы в пользу своих суждений и т.п.). Задание оформлено в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ.
Хорошо (4)	Задание представлено на среднем уровне (обучающийся в целом (не менее 75 %) выполнил все поставленные задачи, привёл аргументы в пользу своих суждений и т.п.). В оформлении задания допущены некоторые неточности относительно требований, предъявляемых к данному виду работ.
Удовлетворительно (3)	Задание представлено на низком уровне (обучающийся выполнил не менее половины поставленных задач или допустил существенные неточности в изложении материала, или изложил материал с существенными ошибками и т.п.). В оформлении допущены ошибки относительно требований, предъявляемых к данному виду работ.
Неудовлетворительно (2)	Задание представлено на неудовлетворительном уровне или не представлено (обучающийся не готов, не выполнил задание и т.п.).

**4. Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен)
(высокий уровень)**

1. Сущность предпринимательской деятельности. Как трактуется сущность предпринимательской деятельности в соответствии с нормативно-правовыми документами?

2. В чем заключаются функции предпринимательской деятельности?

3. Какие факторы влияют на предпринимательскую деятельность?

4. На какие виды подразделяется предпринимательская деятельность? Что общего и в чем различие производственного и коммерческого предпринимательства?

5. По каким признакам можно классифицировать предпринимательскую деятельность? В чем сущность консультационного, финансового предпринимательства?

6. Какой вид предпринимательства наиболее активно развивается в России?

7. Классификация субъектом предпринимательской деятельности.

8. Какими правами обладают предприниматели и какие обязанности они несут?

9. Какие достоинства и недостатки существуют при осуществлении предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя?

10. Какие изменения произошли с введением Федерального закона от 3 июля 2016 г. № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»?

11. Что такое «предпринимательская среда»? Какие уровни предпринимательской среды выделяют специалисты?

12. Какое значение на развитие предпринимательской деятельности оказывают демографическая и социальная среды?

13. Какая из составляющих внешней среды оказывает наибольшее воздействие на развитие

14. Как оценить влияние факторов внешней среды на предпринимательскую деятельность?

15. Каковы критерии, на основе которых предприятие относится к малому бизнесу? В чем заключаются основные функции малого предпринимательства?

16. Какие социальные функции выполняют малые предприятия?

17. Что необходимо для регистрации малого предприятия? В каких случаях ликвидируются малые предприятия?

18. Какие проблемы тормозят развитие малого предпринимательства в России?

19. В чем заключаются достоинства и недостатки малого предпринимательства?

20. Из каких этапов состоит создание предприятия «start-up»?

21. Взаимоотношения предпринимателя с финансовыми организациями.

22. Какие учредительные документы нужно разработать и представить на государственную регистрацию?

23. Что такое «предпринимательская идея»? Какие существуют источники предпринимательской идеи?

24. Каким образом осуществляется регистрация предприятия?

25. В чем заключается сущность внутрифирменного предпринимательства? Какие условия необходимы для развития внутрифирменного предпринимательства?

26. Какие существуют виды предпринимательских решений?

27. Какие показатели характеризуют эффективность предпринимательской деятельности?

28. Что понимается под «реорганизацией предприятия»? Какие существуют формы реорганизации предприятия? Каким образом осуществляется реорганизация предприятия?

29. Что такое «предпринимательская культура»? Чем деловая культура отличается от корпоративной культуры?

30. Как деловая этика и право регулируют отношения предпринимателя?

31. Какие Вам известны составляющие бизнес-плана?

32. Какие факторы влияют на конкурентоспособность предприятия?

33. В чем заключается интеграция науки и производства?

34. Какими составляющими элементами характеризуется научно технический потенциал?

35. В чем заключается роль малого бизнеса в развитии инновационной деятельности?

36. Какие мероприятия позволяют активизировать инновационную деятельность?
37. В чем заключаются особенности формирования производственных инвестиций?
38. В чем заключается влияние инвестиций на восстановление экономики и научно-техническое развитие отраслей, предприятий?
39. Из каких этапов состоит инвестиционный проект? Как определяется инвестиционная привлекательность проектов?
40. Дайте определение «предпринимательского риска»? Какие существуют виды предпринимательских рисков?
41. Какие виды риска формируют факторы внешней предпринимательской среды? Какие риски возникают при реализации нововведений?
42. Какие показатели характеризуют результат предпринимательской деятельности?
43. Чем объясняется необходимость перехода на интенсивные методы осуществления предпринимательской деятельности?
44. Чем отличается экстенсивный путь развития предпринимательской деятельности от интенсивного?
45. В чем заключаются особенности определения экономического эффекта у производителя и потребителя инноваций?
46. Что характеризует бюджетная эффективность?
47. Как формируется экономическая эффективность? 48. Какие условия обеспечивают рост производительности труда?
49. Какие факторы влияют на снижение материалоемкости продукции?
50. Получит ли дополнительную прибыль предприниматель, если отходы его предприятия, подлежащие утилизации, он безвозмездно передает малому предприятию (самовывозом)?
51. Какие виды эффекта определяют от внедрения инноваций?
52. Инструментарий выявления и оценки возможностей развития организации и предпринимательских структур
53. Показатели анализа возможности развития организации и предпринимательских структур.
54. Какие преимущества и недостатки торговой деятельности в отличии от наемного труда?
55. Объясните, почему самой активной формой экономической деятельности человека является торговая деятельность?
56. Какими дополнительными качествами надо обладать современному участнику рынка торговой деятельности, чтобы он был на «высоте положения»?
57. Какие особые качества необходимы участнику рынка торговой деятельности?
58. Согласны ли вы с приведенными причинами, почему предприниматели терпят неудачи? Как бы вы продолжили этот список?
59. Должен ли участник рынка торговой деятельности быть новатором?
60. Дайте сравнительную характеристику участника рынка торговой деятельности-консерватора и участника рынка торговой деятельности- новатора.
61. По каким признакам можно классифицировать участника рынка торговой деятельности?

62. В чем заключается сущность производственного, коммерческого и финансово-кредитного рынка торговой деятельности?
63. В чем состоят основные преимущества и недостатки Интернет- торговли? Какие сложности могут возникнуть при организации данного вида бизнеса?
64. В чем проявляется специфика информации как товара?
65. Дайте характеристику консалтинга и инжиниринга. В чем выражаются проблемы при оценке качества консалтинговых услуг?
66. Охарактеризуйте основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
67. Дайте характеристику основных типов некоммерческих организаций.
68. Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы организации?
69. Дайте характеристику следующим типам организационно- коммерческих форм объединений: картель, концерн, консорциум, холдинг, финансово-промышленная группа.
70. Экономическая свобода как условие развития рынка торговой деятельности.
71. Благоприятная для участника рынка торговой деятельности среда: сущность и ключевые признаки.
72. Роль и место исследований торговых рынков в процессе исследования торговых рынков. Бенчмаркинг. Отчет по исследованиям торговых рынков.
73. Характеристика основных элементов макро и микросреды торгового рынка.
74. Маркетинговая информационная система.
75. Принципы организации проведения исследований торговых рынков.
76. Какая роль посредников рынка торговой деятельности?
77. Первичные и вторичные маркетинговые данные. Особенности сбора первичных данных с целью выявления слабых, сильных сторон организации.
78. Общая характеристика методов сбора первичной маркетинговой информации.
79. Выборки при проведении исследований торговых рынков.
80. Схема разработки опросника для проведения исследования торговых рынков.
81. Принципы разработки опросника. Особенности исследования потребительских рынков.
82. Особенности исследования промышленных рынков.
83. Особенности исследования государственных торговых рынков.
84. Исследования объема продаж. Исследования емкости торговых рынков.
85. Определение основных тенденций изменения рыночной ситуации на основе сегментирования рынка.
86. Исследования торговых рынков конкурентов.
87. Получение информации о существующих и потенциальных потребителях на основе исследований торговых рынков.
88. Исследования проекта и генерации идей о новых продуктах.
89. Исследования каналов распределения. Исследований ценовой политики предприятия.
90. Разработка плана маркетинга на основе исследований торговых рынков.

Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации «Экзамен»

Характеристика знания предмета и ответов	Шкала оценивания
<p>Студент глубоко и в полном объеме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.</p>	зачтено
<p>Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.</p>	
<p>Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.</p>	
<p>Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы.</p>	не зачтено

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Предпринимательство в торговле» соответствует требованиям ГОС ВО.

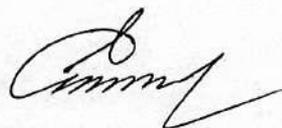
Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося представлены в полном объёме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки бакалавров, по указанному направлению.

Председатель учебно-методической
комиссии Экономического факультета



Е.Н. Шаповалова