

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 »  2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»


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


Лист согласования РПУД


Рабочая программа учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело – 47 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» 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 Болдырев А.П. 

старший преподаватель Колесниченко Ю.Н. 

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры «Торговое дело» «28» сентября 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» апреля 2023 г., протокол № 4.

Председатель учебно-методической
комиссии Экономического факультета _____



Шаповалова Е.Н.

© Болдырев К.А., 2023 год
© Болдырев А.П., 2023 год
© Колесниченко Ю.Н., 2023 год
© ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. ДАЛЯ», 2023 год

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи дисциплины, её место в учебном процессе

Целью изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является изучение теоретических основ коммерческой деятельности, а также освоение практических навыков успешного осуществления данного вида деятельности.

Задачами изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является:

- формирование стратегического мышления, инновационного, творческого подхода к использованию инструментов и методов коммерческой деятельности, способности адаптировать их к реальным условиям;
- формирование навыков разработки концепций и оптимальных моделей коммерческой деятельности;
- использование системы показателей для оценки результатов коммерческой деятельности и выявления резервов ее совершенствования;
- овладение навыками оценки коммерческого риска с целью выработки путей его снижения;
- подготовка специалистов к стратегическому управлению коммерческой деятельностью, использованию тактических приемов, адаптированных к рыночной ситуации.
- формирование приемов и навыков управления и организации коммерческой деятельностью на оптовом и розничном рынках;
- владение нормативной базой, регулирующей коммерческую деятельность;
- наличие навыков выполнения коммерческих операций на биржах, аукционах и при использовании других рыночных форм оптовой торговли;
- обоснование выбора партнеров по организации хозяйственных связей;
- квалифицированную договорную работу;
- наличие навыков ведения торговых переговоров;
- владение методами обоснования и выбора оптимальных коммерческих решений;
- формирование конкурентоспособности торговых объектов и их конкурентных преимуществ;
- получение навыков разработки и реализации коммерческой стратегии.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 дисциплин подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

Дисциплина реализуется кафедрой торгового дела.

Основывается на базе дисциплин предыдущего уровня образования и является логическим продолжением содержания дисциплин гуманитарного цикла.

Курс «Коммерческая деятельность» является необходимым для освоения универсальных и профессиональных компетенций по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», а также необходимым для самостоятельной исследовательской деятельности 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
<p>ПК-7. Способен осуществлять разработку, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации</p>	<p>ПК-7.3 Использует знания о подходах к формированию сбытовой политики организации.</p>	<p>знать: понятие, основные принципы и признаки коммерческой деятельности. Сущность и цели коммерции. Виды коммерческой деятельности. Основные этапы организации и работы коммерческого предприятия. Основные инструменты коммерческой деятельности.</p> <p>уметь: осуществлять сбор и анализ информации, направленной на организацию и работу коммерческого предприятия, работать с первичной коммерческой документацией, определять приоритеты в коммерческой деятельности.</p> <p>владеть: способами и методами организации коммерческой деятельности, инструментарием оказания коммерческих услуг, методиками управления коммерческим предприятием.</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 зач. ед)	144 ч. (4 зач. ед)
Обязательная контактная работа (всего), в том числе:	68	6	32
Лекции	34	2	16
Семинарские занятия	-	-	-
Практические занятия	34	4	16
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	138	112
Форма аттестации	экзамен	экзамен	экзамен

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Понятие бизнеса как вида деятельности.

Бизнес и предпринимательство. Понятие и сущность. Основные признаки и черты предпринимательства. Факторы предпринимательской деятельности. Формы предпринимательства. История российского предпринимательства. Основные преимущества и характерные черты малого бизнеса. Новые подходы к проблеме повышения эффективности предпринимательства. Виртуальный бизнес.

Тема 2. Виды предпринимательства.

Частное, коллективное, государственное предпринимательство. Производственное предпринимательство. Торговое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Страхование предпринимательства. Посредническое предпринимательство. Сочетание видов предпринимательства

Тема 3. Бизнес-операции.

Бизнес-операция: понятие, сущность, составляющие. Схема ресурсного обеспечения бизнес-операции. Денежный расчет бизнес-операции. Аналитические методы расчетов прибыли.

Тема 4. Планирование бизнеса.

Значение бизнес-плана в предпринимательской деятельности. Бизнес-план и его составляющие. Фирма и ее бизнес. Предпринимательский продукт: понятие и сущность. Анализ рынка. Маркетинг. Анализ спроса и предложения. Организация управления производством. Финансовые ресурсы и их источники. Итоговый раздел бизнес-плана.

Тема 5. Формы организации бизнеса.

Формы организации бизнеса в аспекте права собственности. Хозяйственные товарищества. Полное товарищество. Индивидуальное предпринимательство. Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Акционерные общества. Общества с дополнительной ответственностью. Коммандитные товарищества. Кооперативы. Муниципальные и унитарные предприятия. Общественные и религиозные организации. Объединения предпринимателей. Ассоциативные формы организации бизнеса.

Тема 6. Финансы и бизнес.

Значение финансов в деятельности предпринимателя. Источники финансирования бизнеса. Бухгалтерский учет и баланс. Финансовый анализ деятельности фирмы. Бизнес и цены.

Тема 7. Предпринимательский риск.

Риск: понятие и виды. Классификация рисков. Факторы риска, их структура. Оценка риска. Способы снижения риска.

Тема 8. Этика и мораль предпринимательства.

Бизнес и мораль. Морально-этический кодекс цивилизованного предпринимателя. Культура предпринимательства. Служебный этикет.

Тема 9. Товарный рынок как сфера коммерческой деятельности.

Модель товарного рынка. Структура товарного рынка. Признаки товарного рынка. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения. Элементы инфраструктуры товарного рынка.

Тема 10. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности.

Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Понятие товара. Виды товаров. Класс товаров. Группа товаров. Характеристика услуг как объекта коммерческой деятельности. Значение понятия «услуга». Услугиторговли.

Тема 11. Хозяйственные связи и договоры.

Хозяйственные связи и принципы их формирования. Коммерческие сделки и договора. Особенности договора поставки. Коммерческий риск участников сделки и способы его снижения

Тема 12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.

Информация в управлении коммерческой деятельностью. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности.

Тема 13. Системы распределения и каналы товародвижения на рынке.

Понятие канала товародвижения. Рационализация процесса товародвижения. Факторы, влияющие на товародвижение. Уровни товародвижения. Виды каналов товародвижения. Характеристика каналов товародвижения. Формы товародвижения. Эффективность товародвижения.

Тема 14. Проведение коммерческих переговоров.

Формирование переговорной делегации. Приемы ведения переговоров. Состав переговорной делегации. Психологический настрой переговорной делегации. Лидер (руководитель) переговорной делегации. Эксперт переговорной делегации. Спикер-ведущий переговорной делегации. Этапы переговоров. Техника ведения переговоров.

Тема 15. Договор купли-продажи как важный элемент коммерческой деятельности.

Подготовка договора купли-продажи. Основные статьи типового договора купли-продажи. Формирование цены контракта купли-продажи, виды, способы формирования и фиксации цен. Таможенная стоимость товара. Условия платежа. Основные способы и формы платежа – аккредитивы, инкассо, чеки, векселя и банковские переводы. Коммерческие документы для оплаты. Условия качества и количества в контракте. Упаковка, маркировка, приемка товара. Транспортные условия в контракте и страхование грузов. Арбитраж, санкции и условия аннулирования или приостановки контракта.

Тема 16. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.

Понятие транспорта как экономической категории. Основная характеристика транспортных договоров. Договор перевозки товаров. Виды товарных перевозочных документов. Виды перевозок грузов. Ответственность сторон в перевозках. Международные перевозки. Договор фрахтования.

Тема 17. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии.

Единый комплекс управления рынком – взаимодействие коммерческой службы с маркетинговой службой предприятия. Закупка материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и др. торговыми предприятиями. Формирование и планирование товарных запасов. Организация каналов товародвижения и сбыта продукции предприятиями-изготовителями. Методы сотрудничества предприятий в коммерческой деятельности.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объём часов		
		Очная форма	Заочная форма	Очно-заочная форма
1	Тема 1. Понятие бизнеса как вида деятельности.	2	2	2
2	Тема 2. Виды предпринимательства.	2	-	2
3	Тема 3. Бизнес-операции.	2	-	4
4	Тема 4. Планирование бизнеса.	2	-	2
5	Тема 5. Формы организации бизнеса.	2	-	2
6	Тема 6. Финансы и бизнес.	2	-	2
7	Тема 7. Предпринимательский риск.	2	-	2
8	Тема 8. Этика и мораль предпринимательства.	2	-	-
9	Тема 9. Товарный рынок как сфера коммерческой деятельности.	2	-	-
10	Тема 10. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности.	2	-	-
11	Тема 11. Хозяйственные связи и договоры.	2		
12	Тема 12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.	2		
13	Тема 13. Системы распределения и каналы товародвижения на рынке.	2		
14	Тема 14. Проведение коммерческих переговоров.	2		

15	Тема 15. Договор купли-продажи как важный элемент коммерческой деятельности.	2		
16	Тема 16. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.	2		
17	Тема 17. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии.	2		
Итого:		34	2	16

4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объём часов		
		Очная форма	Заочная форма	Очно-заочная форма
1	Тема 1. Понятие бизнеса как вида деятельности.	2	2	2
2	Тема 2. Виды предпринимательства.	2	-	2
3	Тема 3. Бизнес-операции.	2	-	-
4	Тема 4. Планирование бизнеса.	2	-	-
5	Тема 5. Формы организации бизнеса.	2	-	-
6	Тема 6. Финансы и бизнес.	2	-	-
7	Тема 7. Предпринимательский риск.	2	-	-
8	Тема 8. Этика и мораль предпринимательства.	2	-	2
9	Тема 9. Товарный рынок как сфера коммерческой деятельности.	2	-	2
10	Тема 10. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности.	2	-	2
11	Тема 11. Хозяйственные связи и договоры.	2	-	2
12	Тема 12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.	2	2	2
13	Тема 13. Системы распределения и каналы товародвижения на рынке.	2	-	2
14	Тема 14. Проведение коммерческих переговоров.	2	-	2
15	Тема 15. Договор купли-продажи как важный элемент коммерческой деятельности.	2	-	-
16	Тема 16. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.	2	-	-
17	Тема 17. Организация коммерческой	2	-	-

	деятельности на промышленном предприятии.			
Итого:		34	4	16

4.5. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объём часов		
			Очная форма	Заочная форма	Очно-заочная форма
1	Тема 1. Понятие бизнеса как вида деятельности.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	6	4
2	Тема 2. Виды предпринимательства.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	6	4
3	Тема 3. Бизнес-операции.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	6	6	4
4	Тема 4. Планирование бизнеса.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	6	6	4
5	Тема 5. Формы организации бизнеса.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	6	4
6	Тема 6. Финансы и бизнес.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	6	7	5

7	Тема 7. Предпринимательский риск.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	7	5
8	Тема 8. Этика и мораль предпринимательства.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	7	5
9	Тема 9. Товарный рынок как сфера коммерческой деятельности.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	7	5
10	Тема 10. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	7	5
11	Тема 11. Хозяйственные связи и договоры.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	7	5
12	Тема 12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4	7	5
13	Тема 13. Системы распределения и каналы товародвижения на рынке.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	6	7	5
14	Тема 14. Проведение коммерческих	Подготовка к практическим	4		5

	переговоров.	занятиям, к текущему и промежуточному контролю.			5
15	Тема 15. Договор купли-продажи как важный элемент коммерческой деятельности.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4		
16	Тема 16. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4		
17	Тема 17. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю.	4		
Итого:			76	138	112

4.6. Курсовые работы/проекты учебным планом не предусмотрена курсовая работа.

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. Борисов, Е. Ф. Коммерческая деятельность: Учебник для студентов вузов по направлению и спец. «Экономика в торговле».- М.:Юристъ, 2019.-568 с.
2. Бочаров, В.В. Организация коммерческой деятельности. – С.-П.: Питер, 2019. – 408 с.
3. Голубков Е.П. Коммерческая деятельность. — М.: Финпресс, 2017. – 628 с.
4. Иванов, И.В., Баранов, В.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. — 504 с.
5. Крутякова, Т.Л. Коммерческая деятельность М.: АйСи Групп, 2019. — 224 с.

б) дополнительная литература

1. Алклычев, А.М. Экономика торговли: Учеб. пособие – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2019. – 160 с. Баканов, М. И., Шеремет, А. Д.. Теория экономического анализа: Учеб. для студентов экон.спец.-4-е изд. , доп и перераб.- М.: Финансы и статистика, 2017.- 416 с.

2. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 3-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2017. 352 с.
3. Басовский, Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономия торгового предприятия: Учеб. пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. – М.: ИНФРА-М., 2018. – 315 с.
4. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник.–М.: Инфра-М, 2009.–240 с. Бланк, И.А. Управление прибылью. – М.: Ника-Центр, 2017. — 768 с.
5. Болт, Г.Д. Практическое руководство по управлению сбытом. М.: Юнити, 2018. – 364с.
6. Куприянова, Т., Растимешин В. Особенности инвентаризации товаров // Консультант директора. – 2019. — №1. — с.19-29
7. Ланкастер, Дж., Джоббер, Д. Продажи и управление продажами. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 416 с.
8. Лысова Н.А., Чернева Л.Ф. Управление ценами.–М.:КноРус, 2019. –197 с. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 405 с.
9. Мещерякова А.И. Управление товарным ассортиментом торговой компании (монография). – М.: Маркет ДС, 2017. – 76 с.
- 10.Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2017 — 307 с.
- 11.Патров В.В. Бухгалтерский учет в торговле и общественном питании. 2-е изд. СПб.: Питер, 2018 — 224 с.
- 12.Попов, Е.В. Продвижение товаров и услуг: Учеб. пособие – М.: Финансы и статистика, 2017. — 315 с.
- 13.Родичева, В.П. Увеличение оборота розничной торговли как фактор улучшения результатов деятельности организаций//Экономический анализ: теория и практика. -2018. -№ 17.
- 14.С. 114 Снегирева, В. Розничный магазин. Учет процесса реализации товаров. – СПб.: Наука, 2017. -416 с.
- 15.Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.
- 16.Строков, В.А. Коммерческая деятельность товаропроизводителя. – М.: Хорс, 2018. – 329 с.

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 «Коммерческая деятельность» 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 «Коммерческая деятельность»

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-7. Способен осуществлять разработку, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	Пороговый	знать: понятие, основные принципы и признаки коммерческой деятельности. Сущность и цели коммерции. Виды коммерческой деятельности. Основные этапы организации и работы коммерческого предприятия. Основные инструменты коммерческой деятельности.
Основной		Базовый	уметь: осуществлять сбор и анализ информации, направленной на организацию и работу коммерческого предприятия, работать с первичной коммерческой документацией, определять приоритеты в коммерческой деятельности
Заключительный		Высокий	владеть: способами и методами организации коммерческой деятельности, инструментарием оказания коммерческих услуг, методиками управления коммерческим предприятием.

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-7.	Способен осуществлять разработку, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	ПК-7.3. Использует знания о подходах к формированию сбытовой политики организации.	<p>Тема 1. Понятие бизнеса как вида деятельности. Бизнес и предпринимательство. Понятие и сущность. Основные признаки и черты предпринимательства. Факторы предпринимательской деятельности. Формы предпринимательства. История российского предпринимательства. Основные преимущества и характерные черты малого бизнеса. Новые подходы к проблеме повышения эффективности предпринимательства. Виртуальный бизнес.</p> <p>Тема 2. Виды предпринимательства. Частное, коллективное, государственное предпринимательство. Производственное предпринимательство. Торговое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Страхование предпринимательства. Посредническое предпринимательство. Сочетание видов предпринимательства</p> <p>Тема 3. Бизнес-операции. Бизнес-операция: понятие, сущность, составляющие. Схема ресурсного обеспечения бизнес-операции. Денежный расчет бизнес-операции. Аналитический методы расчеты прибыли.</p> <p>Тема 4. Планирование бизнеса. Значение бизнес-плана в предпринимательской деятельности. Бизнес-план и его составляющие. Фирма и ее бизнес. Предпринимательский продукт: понятие и сущность. Анализ рынка. Маркетинг. Анализ спроса и предложения. Организация управления производством. Финансовые ресурсы и их источники. Итоговый раздел бизнес-плана.</p> <p>Тема 5. Формы организации</p>	2
----	--------------	---	--	--	---

				<p>бизнеса.</p> <p>Формы организации бизнеса в аспекте права собственности. Хозяйственные товарищества. Полное товарищество. Индивидуальное предпринимательство. Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Акционерные общества. Общества с дополнительной ответственностью. Командитные товарищества. Кооперативы. Муниципальные и унитарные предприятия. Общественные и религиозные организации. Объединения предпринимателей. Ассоциативные формы организации бизнеса.</p> <p>Тема 6. Финансы и бизнес. Значение финансов в деятельности предпринимателя. Источники финансирования бизнеса. Бухгалтерский учет и баланс. Финансовый анализ деятельности фирмы. Бизнес и цены.</p> <p>Тема 7. Предпринимательский риск. Риск: понятие и виды. Классификация рисков. Факторы риска, их структура. Оценка риска. Способы снижения риска.</p> <p>Тема 8. Этика и мораль предпринимательства. Бизнеси мораль. Морально-этический кодекс цивилизованного предпринимателя. Культура предпринимательства. Служебный этикет.</p> <p>Тема 9. Товарный рынок как сфера коммерческой деятельности. Модель товарного рынка. Структура товарного рынка. Признаки товарного рынка. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения. Элементы инфраструктуры товарного рынка.</p> <p>Тема 10. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности. Характеристика</p>
--	--	--	--	---

				<p>товара как объекта коммерческой деятельности. Понятие товара. Виды товаров. Класс товаров. Группа товаров. Характеристика услуг как объекта коммерческой деятельности. Значение понятия «услуга». Услугиторговли.</p> <p>Тема 11. Хозяйственные связи и договоры. Хозяйственные связи и принципы их формирования. Коммерческие сделки и договора. Особенности договора поставки. Коммерческий риск участников сделки и способы его снижения</p> <p>Тема 12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия. Информация в управлении коммерческой деятельностью. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности.</p> <p>Тема 13. Системы распределения и каналы товародвижения на рынке. Понятие канала товародвижения. Рационализация процесса товародвижения. Факторы, влияющие на товародвижение. Уровни товародвижения. Виды каналов товародвижения. Характеристика каналов товародвижения. Формы товародвижения. Эффективность товародвижения.</p> <p>Тема 14. Проведение коммерческих переговоров. Формирование переговорной делегации. Приемы ведения переговоров. Состав переговорной делегации. Психологический настрой переговорной делегации. Лидер (руководитель) переговорной делегации. Эксперт переговорной делегации. Спикер-ведущий переговорной делегации. Этапы переговоров. Техника ведения переговоров.</p> <p>Тема 15. Договор купли-продажи как важный элемент коммерческой деятельности.</p>	
--	--	--	--	--	--

			<p>Подготовка договора купли-продажи. Основные статьи типового договора купли-продажи. Формирование цены контракта купли-продажи, виды, способы формирования и фиксации цен. Таможенная стоимость товара. Условия платежа. Основные способы и формы платежа – аккредитивы, инкассо, чеки, векселя и банковские переводы. Коммерческие документы для оплаты. Условия качества и количества в контракте. Упаковка, маркировка, приемка товара. Транспортные условия в контракте и страхование грузов. Арбитраж, санкции и условия аннулирования или приостановки контракта.</p> <p>Тема 16. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.</p> <p>Понятие транспорта как экономической категории. Основная характеристика транспортных договоров. Договор перевозки товаров. Виды товарных перевозочных документов. Виды перевозок грузов. Ответственность сторон в перевозках. Международные перевозки. Договор фрахтования.</p> <p>Тема 17. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии.</p> <p>Единый комплекс управления рынком – взаимодействие коммерческой службы с маркетинговой службой предприятия. Закупка материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и др. торговыми предприятиями. Формирование и планирование товарных запасов. Организация каналов товародвижения и сбыта продукции</p>	
--	--	--	--	--

				предприятиями-изготовителями. Методы сотрудничества предприятий в коммерческой деятельности.	
--	--	--	--	--	--

**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.	<p>ПК-7. Способен осуществлять разработку, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации</p>	<p>ПК-7.3. Использует знания о подходах к формированию сбытовой политики организации.</p>	<p>знать: понятие, основные принципы и признаки коммерческой деятельности. Сущность и цели коммерции. Виды коммерческой деятельности. Основные этапы организации и работы коммерческого предприятия. Основные инструменты коммерческой деятельности.</p> <p>уметь: осуществлять сбор и анализ информации, направленной на организацию и работу коммерческого предприятия, работать с первичной коммерческой документацией, определять приоритеты в коммерческой деятельности</p> <p>владеть: способами и методами организации коммерческой</p>	<p>Тема 1. Понятие бизнеса как вида деятельности. Бизнес и предпринимательство. Понятие и сущность. Основные признаки и черты предпринимательства. Факторы предпринимательской деятельности. Формы предпринимательства. История российского предпринимательства. Основные преимущества и характерные черты малого бизнеса. Новые подходы к проблеме повышения эффективности предпринимательства. Виртуальный бизнес.</p> <p>Тема 2. Виды предпринимательства. Частное, коллективное, государственное предпринимательство. Производственное предпринимательство. Торговое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Страховое предпринимательство. Посредническое предпринимательство. Сочетание видов предпринимательства</p> <p>Тема 3. Бизнес-операции. Бизнес-операция:</p>	<p>вопросы для обсуждения на практических занятиях; аналитические контрольные вопросы и проектные практические задания; контрольный тест</p>

			<p>деятельности, инструментарием оказания коммерческих услуг, методиками управления коммерческим предприятием.</p>	<p>понятие, сущность, составляющие. Схема ресурсного обеспечения бизнес-операции. Денежный расчет бизнес-операции. Аналитический методы расчеты прибыли.</p> <p>Тема 4. Планирование бизнеса.</p> <p>Значение бизнес-плана в предпринимательской деятельности. Бизнес-план и его составляющие. Фирма и ее бизнес. Предпринимательский продукт: понятие и сущность. Анализ рынка. Маркетинг. Анализ спроса и предложения. Организация управления производством. Финансовые ресурсы и их источники. Итоговый раздел бизнес-плана.</p> <p>Тема 5. Формы организации бизнеса. Формы организации бизнеса в аспекте права собственности. Хозяйственные товарищества. Полное товарищество. Индивидуальное предпринимательство. Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Акционерные общества. Общества с дополнительной ответственностью. Командитные товарищества. Кооперативы. Муниципальные и унитарные предприятия.</p>	
--	--	--	--	---	--

				<p>Общественные и религиозные организации. Объединения предпринимателей. Ассоциативные формы организации бизнеса.</p> <p>Тема 6. Финансы и бизнес. Значение финансов в деятельности предпринимателя. Источники финансирования бизнеса. Бухгалтерский учет и баланс. Финансовый анализ деятельности фирмы. Бизнес и цены.</p> <p>Тема 7. Предпринимательский риск. Риск: понятие и виды. Классификация рисков. Факторы риска, их структура. Оценка риска. Способы снижения риска.</p> <p>Тема 8. Этика и мораль предпринимательства. Бизнеси мораль. Морально-этический кодекс цивилизованного предпринимателя. Культура предпринимательства. Служебный этикет.</p> <p>Тема 9. Товарный рынок как сфера коммерческой деятельности. Модель товарного рынка. Структура товарного рынка. Признаки товарного рынка. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения. Элементы инфраструктуры товарного рынка.</p> <p>Тема 10. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности. Характеристика товара</p>	
--	--	--	--	--	--

			<p>как объекта коммерческой деятельности. Понятие товара. Виды товаров. Класс товаров. Группа товаров. Характеристика услуг как объекта коммерческой деятельности. Значение понятия «услуга». Услуги торговли.</p> <p>Тема 11. Хозяйственные связи и договоры. Хозяйственные связи и принципы их формирования. Коммерческие сделки и договора. Особенности договора поставки. Коммерческий риск участников сделки и способы его снижения</p> <p>Тема 12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия. Информация в управлении коммерческой деятельностью. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Документы, проверяемые при осуществлении торговой деятельности.</p> <p>Тема 13. Системы распределения и каналы товародвижения на рынке. Понятие канала товародвижения. Рационализация процесса товародвижения. Факторы, влияющие на товародвижение. Уровни товародвижения. Виды каналов товародвижения. Характеристика каналов товародвижения. Формы товародвижения. Эффективность товародвижения.</p> <p>Тема 14. Проведение коммерческих</p>	
--	--	--	---	--

				<p>переговоров. Формирование переговорной делегации. Приемы ведения переговоров. Состав переговорной делегации. Психологический настрой переговорной делегации. Лидер (руководитель) переговорной делегации. Эксперт переговорной делегации. Спикер- ведущий переговорной делегации. Этапы переговоров. Техника ведения переговоров. Тема 15. Договор купли- продажи как важный элемент коммерческой деятельности. Подготовка договора купи-продажи. Основные статьи типового договора купи-продажи. Формирование цены контракта купли- продажи, виды, способы формирования и фиксации цен. Таможенная стоимость товара. Условия платежа. Основные способы и формы платежа – аккредитивы, инкассо, чеки, векселя и банковские переводы. Коммерческие документы для оплаты. Условия качества и количества в контракте. Упаковка, маркировка, приемка товара. Транспортные условия в контракте и страхование грузов. Арбитраж, санкции и условия аннулирования или приостановки контракта. Тема 16. Транспортное обеспечение коммерческой</p>	
--	--	--	--	---	--

				<p>деятельности. Понятие транспорта как экономической категории. Основная характеристика транспортных договоров. Договор перевозки товаров. Виды товарных перевозочных документов. Виды перевозок грузов. Ответственность сторон в перевозках. Международные перевозки. Договор фрахтования.</p> <p>Тема 17. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии. Единый комплекс управления рынком – взаимодействие коммерческой службы с маркетинговой службой предприятия. Закупка материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и др. торговыми предприятиями. Формирование и планирование товарных запасов. Организация каналов товародвижения и сбыта продукции предприятиями-изготовителями. Методы сотрудничества предприятий в коммерческой деятельности.</p>	
--	--	--	--	---	--

Примеры оценочных средств

1.

Примеры тестовых заданий (пороговый уровень)

1. К предпринимательству не относится деятельность:

- a. эмиссия ценных бумаг и торговля ими;
- b. организация регулярных пассажирских перевозок;
- c. торговля продуктами питания.

2. За унитарным предприятием закрепляется имущество:

- a. на правах собственности;
- b. на правах оперативного управления либо хозяйственного ведения;
- c. на правах долгосрочной аренды.

3. Важнейшими чертами предпринимательства являются:

- a. постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране;
- b. самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации;
- c. риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации.

4. Целью предпринимательства является:

- a. удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах;
- b. систематическое получение прибыли;
- c. пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями.

5. Предпринимателю необходимы навыки:

- a. коммуникативные, экономические;
- b. экономические, коммуникативные, технологические;
- c. экономические, производственные, концептуальные.

6. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:

- a. конкуренция, прибыль, налоги;
- b. риск, прибыль, инициатива, инновации;
- c. риск, прибыль, потребности, конкуренция.

7. Субъектами предпринимательства могут быть:

- a. физические лица;
- b. физические и юридические лица;
- c. юридические лица.

8. Предпосылки, предопределяющие становление предпринимательства в России:

- a. политические, экономические, социальные;
- b. политические, экономические, юридические, психологические;
- c. политические, экономические, юридические, культурные.

9. Что является источниками формирования предпринимательской идеи?

- a. конкуренция, инновации, товарный рынок;
- b. экономическая нестабильность, товарный рынок, конкуренция;
- c. конкуренция, географические и структурные "разрывы", достижения НТП.

10. Присущ ли риск предпринимательству?

- a. да, но лишь в условиях кризисов и инфляции;
- b. нет;
- c. да, риск - это неотъемлемая составляющая предпринимательства.

11. Участники закрытого акционерного общества - это:

- a. акционеры;
- b. товарищи;
- c. экзекуторы.

12. В какой форме регистрируют индивидуальное предпринимательство?

- a. совместная деятельность;
- b. физическое лицо;
- c. юридическое лицо.

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

- a. коммерческое;
- b. финансовое;
- c. производственное.

14. Экономист И. Шумпетер выделял следующие побудительные мотивы деятельности предпринимателя:

- a. стремление к успеху, внедрение инноваций;
- b. постоянное желание рисковать, потребность во влиянии;
- c. удовлетворение от самостоятельного ведения дел, постоянное желание рисковать.

15. Как называется разница между ожидаемой (прогнозной) денежной выручкой фирмы и ее реальной величиной?

- a. обеспечение;
- b. валоризация;
- c. предпринимательский доход.

16. Семейное предпринимательство может осуществляться на основе:

- a. совместного владения фермерским хозяйством и/или приватизированным жильем;
- b. юридически подтвержденных родственных связей;
- c. долевого владения производительными силами.

17. Финансовыми ресурсами производства являются:

- a. здания и оборудование;
- b. трудоспособное население;
- c. деньги.

18. Коллективное предпринимательство осуществляется группой граждан на основе:

- a. личных интересов каждого из них;
- b. четкого разделения ответственности в зависимости от доли участия в предприятии;
- c. равноценного участия в деятельности предприятия.

19. Сколько участников может состоять в открытом акционерном обществе?

- a. не менее 10;
- b. не менее 2;
- c. любое количество.

20. Кого относят к юридическим лицам?

- a. безработных
- b. работников
- c. фирмы, предприятия, организации

21. Экономической основой государственного предпринимательства является ... собственность.

- a. частная;
- b. коллективная;
- c. муниципальная.

22. Что из перечисленного нельзя отнести к стимулам для начала собственного дела?

- a. накопленные личные сбережения;
- b. продолжение традиций семьи;
- c. стремление к личной независимости.

23. Производственное предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет:

- a. материальное производство и оказание услуг;
- b. материальное производство;
- c. материальное, интеллектуальное и духовное производство.

24. Какое из перечисленных направлений не является формой государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности?

- a. совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства;

- b. формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов;
- с. формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства.

25. В каком случае невозможен отказ от регистрации предприятия?

- a. доказанная экономическая нецелесообразность производства данного продукта;
- b. нарушен установленный законом порядок создания предприятия;
- с. несоответствие учредительных документов требованиям законодательства.

26. Финансовое предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляют:

- a. деньги, в том числе иностранная валюта, ценные бумаги;
- b. ценные бумаги;
- с. движимое имущество.

27. Кто автор слов «Доход предпринимателя - это плата за риск?»

- a. Р. Кантильон;
- b. А. Каминка;
- с. И. Шумпетер.

28. Полное товарищество могут организовать:

- a. индивидуальные предприниматели и коммерческие организации;
- b. индивидуальные предприниматели и некоммерческие организации;
- с. юридические лица.

29. Укажите форму ответственности для индивидуальных предпринимателей.

- a. полная ответственность принадлежащим ему имуществом
- b. субсидиарная ответственность принадлежащим ему имуществом
- с. ответственность в виде штрафов и административных взысканий

30. Экономической основой индивидуального предпринимательства является ... собственность.

- a. частная;
- b. государственная;
- с. общественная.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «контрольный тест»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
Отлично	Тесты выполнены на высоком уровне

(5)	(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 – правовые формы функционирования предприятий розничной торговли.
2. Проблемы развития коммерческой деятельности на современном этапе.
3. Экономические механизмы деятельности предприятий торговли.
4. Документы, регламентирующие деятельность оптовых торговых предприятий.
5. Организация коммерческой службы предприятия.
6. Место и роль коммерческой службы в формировании доходов фирмы.
7. Классификация предприятий оптовой торговли.
8. Методы ценообразования в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
9. Электронная коммерция в России на современном этапе.
10. Планирование материально – технического снабжения деятельности предприятия.
11. Этапы планирования сбыта на предприятии.
12. Планирование сбыта на предприятиях сферы сервиса.
13. Составляющие плана сбыта на производственном предприятии.
14. Особенности стимулирования сбыта на оптовом торговом предприятии.
15. Служба сбыта на хозяйственном предприятии. Организация ее работы, состава, распределения прав и обязанностей, организации контроля за исполнением.
16. Формы и методы стимулирования сбыта.
17. Политика коммерческих действий на оптовом предприятии.
18. Оптовая торговля как составная часть общей государственной торговой политики. Роль и задачи оптовой торговли в современных условиях.
19. Методы исследования рынков закупок.
20. Методы исследования рынков сбыта.
21. Сущность и составные элементы товарно-ассортиментной политики оптового предприятия.
22. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле.
23. Эффективность коммерческой деятельности оптового торгового

- предприятия.
24. Современная информационная система обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
 25. Формы и методы оптовой торговли. Цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия.
 26. Управление коммерческой деятельностью производственного предприятия.
 27. Организационная структура коммерческой службы розничных торговых предприятий.
 28. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях.
 29. Товарно-ассортиментная политика как основа коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
 30. Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности в розничных предприятиях.
 31. Принципы и методы продажи потребительских товаров.
 32. Франчайзинг как форма поддержки малого предпринимательства.
 33. Значение закупочной деятельности в функционировании розничных торговых предприятий.
 34. Стимулирование сбыта. Перспектива его развития в новых экономических условиях.
 35. Фирменный стиль продажи товаров.
 36. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей.
 37. Послепродажное обслуживание.
 38. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
 39. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия с использованием элементов маркетинга.
 40. Состав и оценка рисков коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
 41. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговой фирмы на рынке потребительских товаров.
 42. Планирование сбыта продукции в хозяйственных предприятиях.
 43. Лизинг как одна из современных форм сбыта продукции.
 44. Коммерческие банки и их роль в функционировании рынка ценных бумаг.
 45. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
 46. Инфраструктура лизингового рынка России.

**Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«контрольные вопросы (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)

1. Имеются два варианта вложения капитала. Установлено, что при вложении капитала в мероприятие А из 130 случаев прибыль 55 тыс. руб. была получена в 52 случаях, прибыль 45 тыс. руб. была получена в 39 случаях, прибыль 20 тыс. руб. была получена в 26 случаях и прибыль 15 тыс. руб. была получена в 13 случаях. При вложении капитала в мероприятие Б из 80 случаев прибыль 36 тыс. руб. была получена в 40 случаях, прибыль 28 тыс. руб. была получена в 24 случаях и прибыль 26 тыс. руб. была получена в 16 случаях. Определить степень риска для каждого из мероприятий обычным и упрощенным способами. Сделайте выводы.

2. Имеются 2 варианта вложения капитала. При вложении капитала в мероприятие А получение прибыли в сумме 380 тыс. руб. имеет вероятность 0,6 а в мероприятие Б – получение прибыли в сумме 520 тыс. руб. имеет вероятность 0,4. Выбрать вариант вложения капитала. Критерием выбора является математическое ожидание получение прибыли.

3. На основании исходной таблицы рассчитайте: среднее ожидаемое значение нормы прибыли на вложенный капитал при известных вероятностях условий ситуаций, если известно, что вероятность условий хозяйственных ситуаций составляют: 0,2 для ситуации А1; 0,3 для ситуации А2; 0,5 для ситуации А3.

Норма прибыли на вложенный капитал

Вариант рискованного вложения капитала	Хозяйственная ситуация		
	А 1	А 2	А 3
К 1	80	20	70
К 2	42	65	15
К 3	38	65	85

4. На основании исходной таблицы рассчитайте среднее ожидаемое значение нормы прибыли при неизвестных вероятностях условий ситуаций, если известно, что условия хозяйственной ситуации А1; А2; А3

по оценке экспертов, могут соотноситься, как 3:2:1, при этом значение вероятности для хозяйственных ситуаций принимаются: для ситуации А1 – $3 / (3+2+1)$; для ситуации А2 – $2 / (3+2+1)$ и т.д.

Норма прибыли на вложенный капитал

Варианты рискового вложения капитала	А 1	А 2	А3
К 1	80	20	70
К 2	42	65	15
К3	38	65	85

5. В процессе качественного анализа выявлены 5 видов риска, которым может подвергаться проект в процессе его реализации. Перед экспертами стоит задача проранжировать эти риски по степени возможного их влияния на уровень потерь. Определить степень согласованности мнений экспертов, если известно, что при полной согласованности мнений экспертов, каждый из них первому виду риска дал бы 2 балла, второму – 1 балл, третьему – 4 балла, четвертому - 3 балла, пятому - 5 баллов.

Определение рангов важности рисков

Эксперты	Риски				
	1	2	3	4	5
1	2	1	5	3	4
2	3	2	4	1	5
3	1	2	4	3	5
4	2	1	3	3	4
Суммарный ранг	8	6	16	10	18

6. Оцените финансовый риск предприятия с помощью коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, если известно, что денежные средства предприятия составляют 3000 руб., стоимость ценных бумаг – 6000 руб., дебиторская задолженность – 3500 руб., запасы на предприятии составляют 1800 руб., кредиторская задолженность – 3600 руб., краткосрочные займы предприятия – 6000 руб. Сделать выводы.

7. Рассчитать риск банкротства предприятия при условии, что собственные средства предприятия составляют 20000 руб., сумма всех обязательств – 13500 руб. Критерием оценки выступает коэффициент риска. Сделать выводы.

8. Имеются два инвестиционных проекта. Первый с вероятностью 0,7 обеспечивает прибыль 18 млн. руб., однако с вероятностью 0,3 можно потерять 9 млн. руб. Для второго проекта с вероятностью 0,6 можно получить прибыль 15 млн. руб. и с вероятностью 0,4 потерять 8 млн. руб. Какой проект выбрать?

9. Рассчитайте показатели страхования по двум регионам: а) частота страховых событий на 100 ед. объектов; б) коэффициент кумуляции риска: 128; в) убыточность на 100 руб. страховой суммы; г) тяжесть ущерба. Выберите наименее убыточный регион:

**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)

Теоретические вопросы

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
2. Взаимосвязь коммерческой деятельности и конечных результатов работы торговых предприятий.
3. Личность коммерсанта в современных условиях, его деловые и профессиональные качества.
4. Организация и ведение деловых переговоров.
5. Понятие коммерческой информации, источники её получения: требования, предъявляемые к ней. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
6. Информация о покупателях и мотивах их покупок, и использование её коммерческой деятельности.
7. Информация о требованиях рынка к товару и её использование в коммерческой деятельности.
8. Информация о конъюнктуре рынка и её использование в коммерческой деятельности.
9. Информация о конкурентной среде, её использование в коммерческой деятельности.
10. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.
11. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
12. Коммерческая тайна: понятие, правовое регулирование и организация защиты
13. Виды и значение товарных знаков в коммерческой деятельности.
14. Интеллектуальная собственность в системе коммерческой деятельности и ее правовая защита.
15. Понятие покупательского спроса, его виды и характеристика.
16. Методы изучения покупательского спроса.
17. Ассортиментная политика субъектов хозяйствования: понятие, сущность, задачи.
18. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на предприятиях розничной торговой сети.
19. Порядок формирования ассортимента на оптовых базах.
20. Ассортиментные перечни товаров: понятие, порядок разработки и утверждения, контроль за соблюдением.
21. Сущность и содержание хозяйственных связей по поставкам товаров,

- их классификация и правовое регулирование
22. Изучение и выбор поставщиков. Критерии отбора поставщиков-изготовителей товаров и поставщиков-посредников для установления хозяйственных связей.
 23. Виды договоров, их характеристика.
 24. Сущность и содержание договора купли-продажи
 25. Сущность и содержание договора на дилерское обслуживание.
 26. Сущность и содержание договора комиссии (консигнации).
 27. Договор поставки: понятие, структура, отличительные признаки, способы заключения.
 28. Порядок изменения, дополнения и расторжения договора поставки.
 29. Имущественная ответственность контрагентов при поставке товаров
 30. Учет и контроль исполнения договорных обязательств при поставке товаров.
 31. Сущность, содержание и принципы закупочной работы.
 32. Операции процесса оптовых закупок товаров, их состав и характеристика.
 33. Источники оптовых закупок товаров.
 34. Товарные ресурсы и их роль в повышении эффективности торговли.
 35. Субъекты коммерческих операций, их классификация и характеристика.
 36. Определение потребности в товарных ресурсах.
 37. Источники формирования товарных ресурсов: характеристика поставщиков-изготовителей товаров и поставщиков-посредников товаров.
 38. Оптовые ярмарки как организационная форма оптовой торговли: понятие, классификация, преимущества заключения договоров на них.
 39. Организация проведения оптовых ярмарок.
 40. Порядок заключения договоров на оптовых ярмарках.
 41. Виды бирж, их характеристика задачи и функции товарных бирж.
 42. Виды биржевых сделок.
 43. Организация закупок товаров через товарные биржи.
 44. Аукционная торговля: понятие, её значение, отличительные особенности.
 45. Организация проведения аукциона.
 46. Порядок проведения аукциона и оформление аукционной сделки.
 47. Торговые дома: понятие и функции
 48. Торги (тендеры): понятие, порядок организации и проведения.
 49. Организация закупок товаров на оптовых рынках.
 50. Особенности заключения бартерных сделок.
 51. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
 52. Формы оптовой продажи товаров.
 53. Методы оптовой продажи товаров
 54. Организация продажи товаров через магазины-склады.

- 55. Коммерческая деятельность по организации стимулирования продаж.
- 56. Виды услуг по оптовой продаже.
- 57. Понятие, сущность и роль торговой рекламы в коммерческой деятельности. Характеристика видов и средств рекламы.
- 58. Витрина как средство показа и рекламы. Виды витрин.
- 59. Факторы коммерческого успеха.
- 60. Показатели оценки эффективности работы торговой организации.

Практические задания

Задание 1.

Выполните задание

Андрей Иванович, хорошо зарекомендовавший себя врач-стоматолог, который решает начать своё дело. Существует два варианта развития событий. Первый, он снимает помещение, покупает оборудование, нанимает администратора и медсестру, и начинает заниматься своей профессиональной деятельностью. Второй вариант, когда он в дополнение ко всему этому нанимает квалифицированный персонал, т.е. врачей, каждого обеспечивает соответствующим оборудованием.

Дайте ответы на вопросы:

- а) В чем главное отличие первого способа от второго?
- б) В каком из представленных вариантов врач-стоматолог является организатором чужого труда?
- в) В каком из представленных вариантов у врача-стоматолога производительность труда будет выше?

Задание 2.

Дайте ответы на вопросы

Что такое коммерческая деятельность?

Кто может осуществлять предпринимательскую деятельность?

Субъектами предпринимательства могут быть...

Какие организационно-правовые формы предпринимательства характерны для малого, среднего, крупного бизнеса? Дайте им характеристику.

Задание 3.

Заполните таблицу/

Достоинства и недостатки форм предпринимательства

Форма предпринимательства	Достоинства	Недостатки

Индивидуальное предпринимательство		
Товарищества и общества		
Акционерное общество		

Задание 4.

Дайте ответ на вопросы:

Вопросы	ДА/НЕТ
1. Умее ли вы доводить начатое дело до конца, несмотря навозникающие препятствия?	
2. Активны ли вы, есть ли у вас «драйв»?	
3. Легко ли вы относитесь к неудачам? Сможете ли, потеряв все, начать сначала?	
4. Каково ваше хобби? Связано ли оно с вашим предполагаемым бизнесом?	
5. Прямолинейны ли вы, откровенны?	
6. Присутствует ли в вашем характере вспыльчивость?	
7. Можете ли вы быть гибким, попав в сложную ситуацию? Пасуете ли вы перед силой и натиском со стороны вашего собеседника?	
8. Обладаете ли вы аналитическим складом ума? Способны ли вы определить суть проблемы и затем решить ее быстро и качественно?	

9. Торговец ли вы по натуре? Способны ли вы торговать? (Данное качество весьма важно. Многие люди говорят, что могут торговать легко и свободно, что и делают почти каждый день – от продажи идей начальству до покупки овощей на базаре. Но речь идет не о таких продажах. Искусство провести сделку – это врожденное качество. Все дело в генах, которые и определяют, есть ли у вас деловой инстинкт или нет. И проверить это можно только в деле. Люди, от рождения, наделенные этим инстинктом, могут даже не подозревать, что он у них есть. Поэтому шанс есть у всех – важно попробовать.)	
10. Готовы ли вы пойти на личные уступки (свободное время, поход в кино, комфорт) ради дела?	
11. Есть ли у вас воображение, чтобы обнаружить новые возможности для развития бизнеса?	
12. Умеете ли вы быть настойчивым и все время добиваться своего?	
13. Присутствует ли в вашем характере выносливость? Выдержите ливы долгие часы работы, которых потребует от вас ваш бизнес?	
14. Можете ли вы рассчитывать на помощь и поддержку своей семьи?	
15. Уверены ли вы в том, что иметь собственное дело – это главная ваша мечта?	

Задание 5.

Рассмотрите процедуры регистрации наиболее распространенных форм, в которых осуществляется предпринимательская деятельность.

Процедура регистрации форм собственности

Этапы	ИП	ООО
1. Сбор и подготовка необходимых сведений: - выбор вида деятельности; - адрес регистрации; - способ оплаты уставного капитала.	+ - -	+ + +
2. Подготовка пакета документации для регистрации: - копия паспорта; - заявление о регистрации; - договор или протокол с решением о создании; - устав; - квитанция об уплате госпошлины; - документы, подтверждающие оплату уставного капитала.	+ + - - + -	- + + + + +
3. Подача документов в налоговые органы	+	+

4. Получение свидетельства о регистрации	+	+
5. Постановка на учёт во внебюджетные фонды	+	-
6. Получение кодов в органах государственной статистики	+	+
7. Изготовление печати	+	+
8. Открытие расчётного счёта	+	+

Задание 6.

Задача 1. Татьяна в новом году решила открыть магазин, её заработная плата за год – 240 тыс. руб. Её стартовый капитал составляет 300 тыс. руб. Она рассчитывает получить выручку, равную 1800 тыс. руб.

Для реализации этого проекта ей нужно:

- 1) оплатить из выручки в конце года арендную плату в размере 480 тыс. руб. за помещение магазина за год;
- 2) в начале года выполнить ремонтные работы в арендуемом помещении стоимостью 300 тыс. руб.;
- 3) нанять трёх работников с оплатой по 160 тыс. руб. в год каждому, причём 60 тыс. руб. выплатить в начале года в качестве аванса, а остальные 100 тыс. руб. заплатить в конце года из выручки;
- 4) занять в банке недостающую для покрытия расходов сумму денег сроком на год;
- 5) оставить свою работу и целиком сосредоточиться на предпринимательской деятельности.

Иных затрат у неё нет. Банковский процент по депозитам равен 12%, а по кредитам – 25%.

Определить:

- а) Величину бухгалтерской и экономической прибыли за год.

Задание 7.

Ярослав хочет основать своё дело, организовав в собственном гараже шиномонтажную мастерскую. Для этого он думает нанять одного помощника. Расходы на оплату его труда составляют 210 тыс. руб. в год, выплачиваемые в конце года.

Кроме того, в начале года надо закупить на весь год вперёд материалов стоимостью 490 тыс. руб. Для этого он должен израсходовать весь свой стартовый капитал суммой 490 тыс. руб.

Для полноценной работы необходимо приобрести оборудование на сумму 350 тыс. руб., срок службы которого составляет 5 лет. Чтобы финансировать покупку оборудования, нужно взять в банке кредит на несколько лет под 25% годовых. Процент по вкладам в том же банке равен 20%. Ликвидационная стоимость равна нулю.

Но стоит ли открывать мастерскую?

Во-первых, Ярославу предлагают сдать в аренду гараж за 70 тыс. руб. в год. Во-вторых, Ярослав имеет работу с годовой зарплатой, эквивалентной 105 тыс. руб. в год.

Чтобы вы ему посоветовали, если экспертная оценка ожидаемой выручки от шиномонтажа равна 1050 тыс. руб. в год?

Необходимо найти:

- а. величину годовых амортизационных отчислений мастерской шиномонтажа;
- б. величину годовых бухгалтерских и экономических издержек Ярослава;
- в. величину его бухгалтерской и экономической прибыли за год.
- г. Какова должна быть минимальная годовая выручка, чтобы предприятие было выгодным?

Задание 8.

Ярослав занимается ремонтом сотовых мобильных телефонов, у него есть помощник. Ремонт техники относится к бытовым услугам. Базовая доходность составляет – 7500 руб. Физическим показателем является сам предприниматель и его помощник, т.е. 2 человека.

Рассчитайте самостоятельно сумму вменённого дохода и сумму налога за квартал (3 месяца).

Задание 9.

Мечта Татьяны – открыть свою парикмахерскую. Татьяна планирует, что в ней будут работать 2 мастера, таким образом, вместе с ней физический показатель составит 3. Данные услуги относятся к бытовым услугам. Базовая доходность – 7500 руб.

Рассчитайте самостоятельно сумму вменённого дохода и сумму налога за квартал.

Задание 10.

Мечта Ярослава – иметь собственное транспортное средство и осуществлять перевозку пассажиров. В этом случае физическим показателем будет посадочное место, их в маршрутном такси – 13. Базовая доходность каждого посадочного места составляет 1500 руб.

Рассчитайте самостоятельно сумму вменённого дохода и сумму налога за квартал.

Задание 11.

Друг Татьяны планирует открыть стоянку для автомобилей. В этом случае физическим показателем является общая площадь стоянки – 200 м². Базовая доходность за каждый м² – 50 руб.

Рассчитайте самостоятельно сумму вменённого дохода и сумму налога за квартал.

Задание 12.

Назовите по две торговые марки, ставшие культурными символами следующих стран:

Например: Компании «Кока-Кола», «Макдоналдс» стали уже давно культурными символами США.

- Япония –
- Россия –
- Италия –
- Германия –
- Франция –
- Ирландия –
- Испании –
- Швейцария –
- Австралия –
- Южная Корея –

Задание 13.

Определите, на какую целевую аудиторию будет направлена реклама следующих товаров. Аргументируйте свой выбор?

Например: мороженое – детям.

- охлажденный фруктовый коктейль с вином –
- завтраки с низким содержанием жиров –
- детские каши –
- средства для стирки –
- пицца –
- обезболивающее средство –

Задание 14.

Татьяна купила товар, который активно рекламировали. Но через несколько дней она очень разочаровалась в его качестве. И обвинила во всем рекламу. Ярослав наоборот остался доволен своей покупкой, которую совершил после просмотра рекламного ролика товара в интернете. Рассудите потребителей в таблице «Вред и польза от рекламы»

Вред и польза от рекламы

РЕКЛАМА	
ПОЛЬЗА	ВРЕД

Задание 15.

Заполните таблицу «Права и обязанности продавца и покупателя»

«Права потребителя»	«Обязанности продавца»

Задание 16.

Выполните задание, используя Закон «О защите прав потребителей».

Татьяна приобретала губную помаду, продавец ей сказала, что она изготовлена на основе натуральных веществ. Позднее у неё возникли

сомнения в достоверности сказанного, и она отдала купленную помаду на экспертизу. Экспертиза установила, что в химический состав помады натуральные компоненты не входят.

Вопрос: Может ли покупательница потребовать вернуть зря потраченные деньги?

Ярослав приобрел в магазине крем после бритья. Вечером нанес его на кожу, а утром обнаружил, что лицо отекло и покрылось красными пятнами. Он попытался вернуть некачественный товар в магазин, но там

его не взяли, мотивируя это тем, что проданный товар обмену и возврату не подлежит.

Вопрос: Правы ли в этом случае продавцы?

Татьяна приобрела три метра ткани на платье, но мама посчитала её выбор неудачным и с отрезом отправилась, чтобы заменить другой тканью, для неё подходящей. Чек был сохранён. Но в магазине, несмотря на то, что с момента покупки прошло несколько часов, покупку обменять отказались.

Вопрос: Кто прав в этой ситуации покупатель или магазин?

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«Оценочные средства для промежуточной аттестации
(экзамен)»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
Отлично (5)	Ответ представлен на высоком уровне (обучающийся в полном объёме осветил рассматриваемую проблематику, привёл аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.).
Хорошо (4)	Ответ представлен на среднем уровне (обучающийся в целом осветил рассматриваемую проблематику, привёл аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
Удовлетворительно (3)	Ответ представлен на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.).
Неудовлетворительно (2)	Ответ представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (обучающийся не готов).

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)