

Документ подписан при помощи электронной подписи
Информация о документе
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА»
(ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине «Основы коммерческой деятельности и коммерческой безопасности»

**для студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности
(профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»**

Тольятти, 2018 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Основы коммерческой деятельности и коммерческой безопасности» включена в основную профессиональную образовательную программу направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленности (профиля) «Управление в сфере коммерческого предпринимательства» решением президиума Ученого совета

Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Начальник учебно-методического отдела  Н.М.Шемендуок
28.06.2018 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Основы коммерческой деятельности и коммерческой безопасности» разработана в соответствии с Федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» утвержденным приказом Минобрнауки РФ от 12.11.2015 г. № 1334.

Составил к.э.н., доц. И.М.Сафарова

Утверждена на заседании кафедры (разработчика) «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

Протокол № 10 от «20» 04 2018 г.

Зав. кафедрой (разработчика) д.э.н., проф. Е.В. Башмачникова

Согласовано

Директор научной библиотеки В.Н.Еремина

Согласовано

Начальник управления информатизации В.В.Обухов

Согласовано

Начальник учебно-методического отдела Н.М. Шемендюк

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОММЕРЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ», СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1 Цели освоения дисциплины

В рыночных условиях хозяйствования совершенствование и повышение эффективности коммерческой деятельности приобретают все большую актуальность. Коммерческая деятельность часто осуществляется в условиях непредсказуемой внешней среды, недобросовестной конкуренции, посягательств на собственность в виде материальных и нематериальных активов.

Цель изучения дисциплины – формирование представления об основах коммерческой деятельности, о составе задач и их возможном решении, о влиянии факторов рыночной среды на развитие коммерческой деятельности, а также формирование у студентов знаний, практических навыков решения задач в области обеспечения коммерческой безопасности предприятия в условиях рыночной экономики.

Задачами курса являются:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- ознакомление с государственным регулированием и регламентацией коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;
- рассмотрение роли финансового и материально-технологического обеспечения в формировании коммерческой деятельности предприятия;
- определение результативности коммерческой деятельности предприятия;
- управление товарными запасами;
- организация и управление процессами купли-продажи и обмена товаров;
- моделирование и проектирование коммерческой деятельности;
- овладение теоретическими, практическими и методическими вопросами обеспечения коммерческой безопасности;
- овладение навыками предупреждения, выделения и формулирования внешних и внутренних опасностей, угроз;
- изучение комплекса проблем обеспечения коммерческой безопасности предприятия;
- изучение принципов построения, функционирования и совершенствования правовых, организационных и технологических процессов, обеспечивающих коммерческую безопасность и формирующих структуру системы защиты предприятия.

Изучаемые вопросы рассматриваются в широком диапазоне современных проблем коммерческой деятельности и затрагивают предметные сферы защиты информации, персонала.

1.2 Решаемые профессиональные задачи по итогам освоения дисциплины

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности и коммерческой безопасности» ориентирована на формирование у будущих бакалавров профессиональных компетенций, которые позволят обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

- в области организационно-управленческой деятельности:
 - а) сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;
 - б) составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и/или товароведной) и проверка правильности ее оформления;
 - в) соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;
 - г) выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;

1.3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции	Специальность и (или) направление подготовки
1	2	3
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	38.03.06 «Торговое дело»

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
38.03.06 «Торговое дело»		
Знает: ПК-6 принципы ведения деловой переписки и деловых переговоров; основы межличностных отношений; этику делового общения.	лекции, практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа	Проведение собеседования и тестирования
Умеет: ПК-6 анализировать информацию организации-производителя по ключевым показателям рынка; анализировать деятельность конкурентов; принимать решения в рамках профессиональной компетентности.	практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа, выполнение практических заданий	выполнение студентом практических заданий
Имеет практический опыт: ПК-6 анализа конъюнктуры рынка, деятельности конкурентов и данных по объемам продаж	практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа, решение ситуационных задач и выполнение практических заданий	выполнение студентом практических заданий и решение ситуационных задач

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

Дисциплина относится к вариативной части. Ее освоение осуществляется в 5,6,7 и 8 семестрах у студентов очной формы обучения, во 6,7,8 и 9 семестрах у студентов заочной формы обучения.

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код компетенции(й)
38.03.06 «Торговое дело»		
Предшествующие дисциплины		
1	Рекламная деятельность	ПК-7
2	Методы оптимальных организационно-экономических решений	ПК-7
3	Коммерческая деятельность	ПК-6, ПК-7, ПК-8

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Виды учебных занятий	очная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	468 ч.	468 ч.
Зачетных единиц	13 з.е.	13 з.е.
Лекции (час)	72	18
Практические (семинарские) занятия (час)	112	28
Лабораторные работы (час)	-	-
Самостоятельная работа (час)	257	401
Курсовой проект (работа) (+,-)	+	+
Контрольная работа (+,-)	-	-
Экзамен, семестр /час.	8 семестр/27	9 семестр/9
Зачет (дифференцированный зачет), семестр	5,6,7 семестр	6,7,8 семестр/12
Контрольная работа, семестр	-	-

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОММЕРЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ», СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

4.1. Содержание дисциплины

№ п/ п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)				Средства и технологии оценки
		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Лабораторные работы, час	Самостоятельная работа, час	
5 семестр/6 семестр						
1	ТЕМА 1. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ Основное содержание: 1. Понятия в коммерческой деятельности. 2. Предмет и метод. 3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. 4. Сферы применения.	2/0,5	4/1	-	9/13	Устный опрос по теоретическому материалу, деловая игра

2	ТЕМА 2. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ Основное содержание: 1. Эволюция концептуальных подходов в теории и практике коммерческой деятельности. 2. Торговые посредники: экономическое содержание. 3. Особый социальный слой: купечество. 4. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции.	2/0,5	4/1	-	9/13	Устный опрос по теоретическому материалу, решение практических задач
3	ТЕМА 3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОММЕРЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ» Основное содержание: 1. Цели и задачи. 2. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности. 3. Методы исследования, организации и моделирования.	2/0,5	4/1	-	9/13	Устный опрос по теоретическому материалу, решение практических задач
4	ТЕМА 4. СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Основное содержание: 1. Исследование товарных рынков. 2. Выбор товаров и формирование ассортимента. 3. Определение объемов закупок и продаж товаров.	3/0,5	4/1		9/13	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса или тестирования, деловая игра
5	ТЕМА 5. ПРОВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ Основное содержание: 1. Заключение договоров купли-продажи. 2. Коммерческие взаиморасчеты. 3. Закупка и поставка товаров.	3/0,5	4/1	-	9/14	Устный опрос по теоретическому материалу, решение практических задач
6	ТЕМА 6. ФОРМИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ	3/0,5	4/0,5	-	9/14	Устный опрос по теоретическому

	Основное содержание: 1. Понятие о товарных запасах. 2. Управление товарными запасами. 3. Основные факторы планирования товарных запасов. 4. Порядок формирования, регулирования и контроля товарных запасов.					у материалу, решение ситуационных и практических задач
7	ТЕМА 7. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖИ ТОВАРОВ Основное содержание: 1. Экономическое содержание процесса товародвижения. 2. Продажа товаров оптом. 3. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. 4. Продажа товаров розничная. 5. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.	3/1	4/0,5	-	8/14	Решение практических задач, промежуточный контроль знаний
	Промежуточная аттестация по междисциплинарному курсу	18/4	28/6	-	62/94	зачет
6 семестр/7 семестр						
8	ТЕМА 8. СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ Основное содержание: 1. Понятие услуг, их отличие от товаров. 2. Классификация услуг. 3. Специфика сервисного обслуживания.	3/0,5	5/1	-	15/21	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение ситуационных и практических задач.
9	ТЕМА 9. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И РЕГЛАМЕНТАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ Основное содержание: 1. Основы государственного регулирования коммерческой деятельности. 2. Особенности и специфика регламентации коммерческой деятельности. 3. Таможенное регулирование.	3/0,5	5/1	-	15/21	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, деловая игра

	4. Валютный контроль.					
10	ТЕМА 10. ФИНАНСОВОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИСТОЧНИКИ ЕГО РАЗВИТИЯ Основное содержание: 1. Источники финансирования коммерческой деятельности. 2. Планирование финансов. 3.оборотный капитал и управление денежными средствами. 4. Анализ финансового состояния предприятия.	3/0,5	5/1	-	16/21	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач
11	ТЕМА 11. РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Основное содержание: 1. Прибыль, затраты, рентабельность в коммерческой деятельности. 2. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий.	3/0,5	5/1	-	16/21	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач, промежуточный контроль знаний.
12	ТЕМА 12. НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ Основное содержание: 1. Цели и задачи системы безопасности. 2. Объекты защиты. 3. Основные виды угроз. 4. Состав и структура системы безопасности.	3/1	4/1	-	16/22	Текущий контроль знаний в форме тестирования.
13	ТЕМА 13. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ Основное содержание: 1. Необходимость и сущность информационной безопасности коммерческого предприятия. 2. Коммерческая тайна – основной объект информационной безопасности. 3. Режим коммерческой тайны на предприятии. 4. Система обеспечения информационной безопасности предпринимательской деятельности.	3/1	4/1	-	16/22	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, деловая игра.

	Промежуточная аттестация по междисциплинарному курсу	18/4	28/6	-	94/128	зачет
7 семестр/8 семестр						
14	ТЕМА 14. НЕДРУЖЕСТВЕННОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ. РЕЙДЕРЫ И ЗАЩИТА ОТ НИХ Основное содержание: 1. Недружественное поглощение. Сущность, предпосылки, ошибки предпринимателей, приводящие к рейдерским атакам. 2. Подготовка к захвату. Распространенные схемы захвата. 3. Технология защиты предприятия от рейдеров.	3/0,5	5/1		16/21	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса.
15	ТЕМА 15. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ Основное содержание: 1. Суть дебиторской задолженности. Определение допустимого размера дебиторской задолженности. 2. Методы контроля дебиторской задолженности. 3. Процесс взыскания задолженности. 4. Способы борьбы с просроченной дебиторской задолженностью.	3/0,5	5/1		16/21	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач
16	ТЕМА 16. КОММЕРЧЕСКИЙ РИСК И СПОСОБЫ ЕГО УМЕНЬШЕНИЯ. ОСОБЕННОСТИ РИСКОВ УСЛУГ Основное содержание: 1. Понятие коммерческого риска. 2. Методы определения степени риска. 3. Особенности риска услуг. 4. Хеджирование и страхование как способы снижения коммерческого риска.	3/0,5	5/2		17/21	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач
17	ТЕМА 17. СИСТЕМА БОРЬБЫ С КОРПОРАТИВНЫМ МОШЕННИЧЕСТВОМ Основное содержание: 1. Понятие корпоративного мошенничества и влияние,	3/0,5	5/2		17/21	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение

	оказываемое им на деятельность предприятия. 2. Службы, отвечающие за экономическую безопасность предприятия. 3. Система контроля над корпоративным мошенничеством. 4. Ошибки руководителей в борьбе с корпоративным мошенничеством.					ситуационных задач
18	ТЕМА 18. ПАРТНЕРСКИЕ ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. ЗАЩИТА ОТ НЕИСПОЛНЕНИЯ ПАРТНЕРОМ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ Основное содержание: 1. Неустойка. 2. Поручительство. 3. Банковская гарантия. 4. Залог. 5. Удержание имущества должника. 6. Задаток.	3/1	4/1		16/22	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение ситуационных задач
19	ТЕМА 19. ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И СПОСОБЫ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ Основное содержание: 1. Причины наступления финансового кризиса. 2. Разработка плана выхода из кризисной ситуации. 3. Управление расходами во время финансового кризиса. 4. Сохранение репутации предприятия и его руководителя во время финансового кризиса.	3/1	4/1		16/22	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса.
	Промежуточная аттестация по междисциплинарному курсу	18/4	28/8	-	98/128	зачет
8 семестр/9 семестр						
20	ТЕМА 20. НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. ПРОТИВОСТОЯНИЕ АГРЕССИВНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ Основное содержание: 1. Сущность недобросовестной	4/1	5/1	-	7/17	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение ситуационных задач

	конкуренции. Ситуации, ее порождающие. 2. Цели политики недобросовестных конкурентов. 3. Агрессивные методы конкурентной борьбы. 4. Способы защиты от недобросовестной конкуренции.					
21	ТЕМА 21. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ НАЛОГОВОЙ ЗАЩИТЫ Основное содержание: 1. Современные тенденции в работе налоговой службы. Налоговая проверка. 2. Внешний контроль контрагентов. Контроль налоговых последствий сделки с контрагентом. 3. Внутренний контроль контрагентов. Составление «паспорта контрагента». 4. Обоснование экономической эффективности сделки. 5. Документы, необходимые при разработке системы налоговой защиты.	4/1	5/1	-	7/17	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач
22	ТЕМА 22. КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. КОНТРОЛИРУЮЩИЕ ИНСТАНЦИИ Основное содержание: 1. Порядок проведения проверок деятельности компаний и предпринимателей сотрудниками министерства внутренних дел (МВД). 2. Порядок проведения проверок деятельности компаний и предпринимателей сотрудниками Роспотребнадзора. 3. Порядок проведения проверок деятельности компаний и предпринимателей сотрудниками государственной пожарной службы (ГПС). 4. Порядок проведения проверок деятельности	4/1	6/2	-	7/17	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, деловая игра

	компаний и предпринимателей сотрудниками федеральной налоговой службы (ФНС).					
23	ТЕМА 23. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ Основное содержание: 1. Организация собственной службы безопасности. 2. Работа с частным охранным предприятием или подразделением вневедомственной охраны. 3. Средства и методы защиты офиса от внешних угроз. 4. Средства и методы защиты офиса от внутренних угроз.	3/1	6/2	-	7/17	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса, деловая игра
24	ТЕМА 24. ТОВАРНЫЙ ЗНАК. ЗАЩИТА ТОВАРНОГО ЗНАКА Основное содержание: 1. Регистрация товарного знака. 2. Незаконное использование товарного знака. 3. Методы защиты товарного знака.	3/2	6/2	-	7/17	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, деловая игра
	Промежуточная аттестация по междисциплинарному курсу	18/6	28/8	-	35/85	экзамен

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
5 семестр/6 семестр			
1	Занятие 1. «Коммерческая деятельность»	4/1	Устный опрос по теоретическому материалу, деловая игра
2	Занятие 2. «История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом»	4/1	Устный опрос по теоретическому материалу, решение практических задач
3	Занятие 3. «Методологические основы дисциплины «Основы коммерческой деятельности и коммерческой безопасности»»	4/1	Устный опрос по теоретическому материалу, решение практических задач
4	Занятие 4. «Составляющие коммерческой деятельности»	4/1	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса или тестирования, деловая игра
5	Занятие 5. «Проведение коммерческих переговоров»	4/1	Устный опрос по теоретическому материалу, решение практических

			задач
6	Занятие 6. «Формирование и планирование товарных запасов Формирование и планирование товарных запасов»	4/0,5	Устный опрос по теоретическому материалу, решение ситуационных и практических задач
7	Занятие 7. «Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров»	4/0,5	Решение практических задач, промежуточный контроль знаний
	Итого	28/6	зачет
6 семестр/7 семестр			
8	Занятие 8. «Сервисное обслуживание»	5/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение ситуационных и практических задач.
9	Занятие 9. «Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения»	5/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, деловая игра
10	Занятие 10. «Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности и источники его развития»	5/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач
11	Занятие 11. «Результаты коммерческой деятельности»	5/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач, промежуточный контроль знаний.
12	Занятие 12. «Необходимость и сущность системы безопасности»	4/1	Текущий контроль знаний в форме тестирования.
13	Занятие 13. «Информационная безопасность предприятия»	4/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, деловая игра.
	Итого	28/6	зачет
7 семестр/8 семестр			
14	Занятие 14. «Недружественное поглощение. Рейдеры и защита от них»	5/1	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса.
15	Занятие 15. «Дебиторская задолженность и управление ею»	5/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач
16	Занятие 16. «Коммерческий риск и способы его уменьшения. Особенности рисков услуг»	5/2	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач
17	Занятие 17. «Система борьбы с корпоративным мошенничеством»	5/2	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение ситуационных задач
18	Занятие 18. «Партнерские договорные обязательства. Защита от неисполнения партнером договорных обязательств»	4/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение ситуационных

			задач
19	Занятие 19. «Финансовый кризис и способы выхода из кризисных ситуаций»	4/1	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса.
Итого		28/8	зачет
8 семестр/9 семестр			
20	Занятие 20. «Недобросовестная конкуренция. Противостояние агрессивной конкурентной политике»	5/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение ситуационных задач
21	Занятие 21. «Налогообложение предприятий. Разработка системы налоговой защиты»	5/1	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, решение практических задач
22	Занятие 22. «Контроль деятельности предприятия. Контролирующие инстанции»	6/2	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, деловая игра
23	Занятие 23. «Организация системы безопасности на предприятии»	6/2	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса, деловая игра
24	Занятие 24. «Товарный знак. Защита товарного знака»	6/2	Текущий контроль знаний в форме устного опроса, деловая игра
Итого		28/8	экзамен

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализующей компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
1	2	3	4	5
ПК-6	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; изучение лекционного и дополнительного материала для подготовки к выполнению ситуационных заданий; написание реферата, предложенного преподавателем; консультации преподавателя по наиболее сложным темам.	Реферат	Аналитический отчет	9/13
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; изучение лекционного и дополнительного материала для подготовки к выполнению ситуационных заданий и устному опросу; написание реферата, предложенного преподавателем; консультации преподавателя по наиболее сложным темам.	Реферат	Аналитический отчет	9/13
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию	Конспект	Презентация	9/13

	преподавателя.			
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; написание реферата, предложенного преподавателем; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Конспект	Тест	9/13
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Конспект	Устный опрос, Тест	9/14
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; написание реферата, предложенного преподавателем; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Глоссарий, кроссворд	Тест	9/14
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Конспект	Устный опрос, Тест	8/14
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Индивидуальное задание	Портфолио	15/21
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Конспект	Устный опрос, Тест	15/21
	Самостоятельная работа включает: изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Глоссарий, кроссворд	Диктант	16/21
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Конспект	Устный опрос, Тест	16/21
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Статья	Выступление на конференции	16/22
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Конспект	Устный опрос, Тест	16/22
	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса; консультации преподавателя по наиболее сложным темам; самостоятельное решение задач по заданию преподавателя.	Конспект	Устный опрос, Тест	16/21

Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы рефератов (письменных работ, эссе, докладов, статей)

1. Моделирование управленческих процессов на предприятиях, занимающихся коммерческой деятельностью.
2. Особенности организации коммерческой деятельности.
3. Факторы, определяющие становление и развитие коммерческой деятельности в России и за рубежом.
4. Исследование экономической среды предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью.
5. Ассортиментная политика предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью.
6. Особенности организации закупочно-сбытовой деятельности на предприятиях розничной торговли.
7. Особенности организации закупочно-сбытовой деятельности на предприятиях оптовой торговли.
8. Направления сервисного обслуживания потребителей на предприятиях розничной торговли.
9. Направления сервисного обслуживания потребителей на предприятиях оптовой торговли.
10. Методическая оценка состояния сервисного обслуживания на предприятиях, занимающихся коммерческой деятельностью.
11. Направления и пути финансового обеспечения коммерческой деятельности.
12. Составляющие материально-технической базы предприятий розничной торговли.
13. Составляющие материально-технической базы предприятий оптовой торговли.
14. Государственная поддержка предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью.
15. Особенности государственного регулирования коммерческой деятельности в России и за рубежом.

ТЕМА 1. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- Дайте определение сущности коммерческой деятельности, исходя из комплексного подхода к данной рыночной категории.
- Раскройте содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций.
- Укажите факторы внешней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности предприятия.
- От каких факторов внутренней среды предприятия зависит уровень его коммерческой деятельности?
- Каковы задачи анализа информации о внешней и внутренней среде предприятия для принятия коммерческих решений?

ТЕМА 2. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

- Перечислите условия, способствующие формированию коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
- Назовите принципы построения коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.
- Объясните, какова миссия коммерческой деятельности в функционировании предприятия при рыночных отношениях?
- Каковы цели и признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося и развитого рынка?
- Выделите периоды и этапы развития коммерции и предпринимательства в России, укажите их формы и элементы инфраструктуры.

ТЕМА 3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОММЕРЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»

- Рассмотрите структуру коммерческой деятельности: объекты, субъекты и инфраструктуру рынка, базис и функции.
- Назовите свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы.
- В чем заключается взаимодействие коммерции с экономикой, коммерческим правом, маркетингом, менеджментом и товароведением в деятельности предприятия?
- Дайте характеристику товара как объекта коммерческой деятельности: по свойствам, классификации, признакам спроса и предложения, требованиям потребителей.

ТЕМА 4. СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Почему необходимо знать организационно-правовые формы функционирования коммерческих предприятий?
- Сравните принципиальные различия индивидуальных и партнерских коммерческих предприятий.
- Как определить финансовую надежность открытого и закрытого акционерного общества?
- Обоснуйте с коммерческих позиций, какие организационно-правовые формы предпочтительны для мелких, малых, средних и крупных коммерческих предприятий?
- В чем заключается устойчивость коммерческой деятельности корпоративных предприятий на рынке товаров и услуг?

ТЕМА 5. ПРОВЕДЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

- Рассмотрите ведение переговоров о предстоящей торговой сделке, порядок заключения и расторжения договоров, документальное оформление исполнения купли-продажи.

- Раскройте содержание основных коммерческих условий договоров купли-продажи и поставки товаров.

ТЕМА 6. ФОРМИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ

- Рассмотрите содержание элементов формирования товарного ассортимента коммерческого предприятия.
- Укажите организационные аспекты товарообеспечения коммерческих предприятий.
- В чем заключается управление и формирование товарных запасов в коммерческом предприятии?
- Перечислите основные принципы доведения товаров из сферы производства до предприятий торговли.

ТЕМА 7. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

- Каковы задачи исследования целевых рынков?
- Назовите основные факторы, формирующие спрос на товары и услуги.
- Укажите источники исходной информации о состоянии рынка товаров и услуг.
- Охарактеризуйте виды информации, на которых базируется оценка спроса на товары.
- Какие методы используются в коммерческом предприятии для выявления устойчивой тенденции (тренда) развития спроса в ретроспективе?

ТЕМА 8. СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- С какой целью используются корреляционный и регрессионный анализ при прогнозировании спроса?
- Назовите методы экспертных оценок, используемые для прогнозирования спроса.
- Поясните принципиальные различия в подходах к ценовой политике коммерческих предприятий на новые и традиционные товары.

ТЕМА 9. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И РЕГЛАМЕНТАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОТРАСЛЯМ И СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ

- Рассмотрите меры государственного регулирования и регламентации оптовой торговли товарами народного потребления и производственного назначения.
- Изложите меры государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в России и экономически развитых зарубежных странах.
- Перечислите меры государственного регулирования потребительского рынка в сфере розничной торговли.

- В чем заключается регламентация деятельности розничных торговых предприятий по реализации продовольственных и непродовольственных товаров?

ТЕМА 10. ФИНАНСОВОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИСТОЧНИКИ ЕГО РАЗВИТИЯ

- Назовите показатели, характеризующие структуру финансов и капитала предприятия, его ликвидность и рентабельность, приведите примеры их расчета.
- Раскройте сущность и значение материально-технической базы торгового предприятия для осуществления коммерческой деятельности.
- Рассмотрите формы финансирования коммерческого предприятия для обеспечения его деятельности, расширения и обновления.

ТЕМА 11. РЕЗУЛЬТАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Из каких элементов складывается технология определения результативности коммерческой деятельности предприятия?
- Назовите факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализации товаров.
- Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода коммерческого предприятия?
- Объясните, почему прибыль коммерческой предприятия является суммарно-результативным показателем, и перечислите его исходные составляющие.
- Дайте определения понятия эффективности коммерческой деятельности предприятия.

ТЕМА 12. НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ

- Какие специфические факторы российского рынка способствуют активизации угроз безопасности предпринимательства?
- Что представляет собой комплексная система обеспечения экономической безопасности предпринимательства?
- Что является основной целью системы безопасности предприятия?
- Какие цели преследует система безопасности предприятия?
- Какие объекты подлежат защите от потенциальных угроз и противоправных посягательств?

ТЕМА 13. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

- Что понимается под системой обеспечения информационной безопасности предприятия?
- Каковы основные объекты информационной безопасности предприятия?
- Что представляет собой коммерческая тайна и как осуществляется ее защита?
- Какая информация не может являться коммерческой тайной?

- Какие требования предъявляются к перечню сведений, составляющих коммерческую тайну?

ТЕМА 14. НЕДРУЖЕСТВЕННОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ. РЕЙДЕРЫ И ЗАЩИТА ОТ НИХ

- Какие предприятия интересуют рейдеров в первую очередь?
- Какие ошибки руководителей предприятия приводят к рейдерским атакам?
- Какие этапы включает в себя захват предприятия?
- Какие существуют схемы захвата предприятий?
- Какие способы защиты от недружественного поглощения считаются наиболее эффективными в настоящее время?

ТЕМА 15. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ

- Какая задолженность является дебиторской?
- Как определить допустимый размер дебиторской задолженности?
- Какие существуют методы контроля дебиторской задолженности?
- В чем заключается процесс взыскания задолженности?
- Какие методы борьбы с дебиторской задолженностью могут использовать предприятия?

ТЕМА 16. КОММЕРЧЕСКИЙ РИСК И СПОСОБЫ ЕГО УМЕНЬШЕНИЯ. ОСОБЕННОСТИ РИСКОВ УСЛУГ

- Какие виды рисков могут возникнуть в практике торгового предприятия?
- В чем заключается сущность статистического и экспертного методов определения степени риска?
- В чем заключается метод определения степени риска?
- Какие существуют способы уменьшения рисков услуг?
- В чем заключается сущность хеджирования, страхования?

ТЕМА 17. СИСТЕМА БОРЬБЫ С КОРПОРАТИВНЫМ МОШЕННИЧЕСТВОМ

- Каким рискам может подвергаться коммерческое предприятие из-за мошенничества отдельных его служащих?
- Грамотным взаимодействием каких подразделений обеспечивается экономическая безопасность коммерческого предприятия?
- Каковы основные задачи кадровой службы коммерческого предприятия?
- Каковы основные задачи контрольно-ревизионного управления коммерческого предприятия?
- Каковы основные задачи юридической службы коммерческого предприятия?

ТЕМА 18. ПАРТНЕРСКИЕ ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. ЗАЩИТА ОТ НЕИСПОЛНЕНИЯ ПАРТНЕРОМ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

- Какие виды неустоек существуют?

- Может ли гарант отказаться от уплаты оговоренной суммы, ссылаясь на то, что договор между кредитором и должником нарушен, недействителен или прекратил свое действие?
- Каковы достоинства и недостатки банковской гарантии?
- Что не может являться предметом залога?
- В чем заключается суть удержания имущества должника?
- Какие функции выполняет задаток?

ТЕМА 19. ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И СПОСОБЫ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

- Каков может быть плана выхода из кризисной ситуации, связанной с тем, что инвестор или группа инвесторов прекратили финансирование бизнеса?
- Каков может быть плана выхода из кризисной ситуации, связанной с потерей основных клиентов?
- Каков может быть плана выхода из кризисной ситуации, связанной с изменением рыночной ситуации?
- За счет чего можно снизить издержки предприятия?
- Какие меры по сохранению репутации предприятия и руководителя во время кризисной ситуации следует принять?

ТЕМА 20. НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ. ПРОТИВОСТОЯНИЕ АГРЕССИВНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ

- Какие способы сбора информации могут использовать недобросовестные предприниматели?
- Как минимизировать риски промышленного шпионажа?
- Какие методы ослабления позиций конкурента могут использовать недобросовестные предприниматели?
- Как бороться с административным ресурсом, применяемым конкурентами?
- Как бороться с судебным ресурсом, применяемым конкурентами?

ТЕМА 21. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ НАЛОГОВОЙ ЗАЩИТЫ

- Какие налоги уплачивают коммерческие предприятия?
- Кто в коммерческом предприятии должен отвечать за надежность партнеров?
- Что нужно сделать, чтобы проверить налоговую чистоту контрагентов?
- Какие документы необходимо утвердить генеральному директору при разработке системы налоговой защиты?
- Какие типичные ошибки допускают руководители предприятий при заключении договоров с партнерами?

ТЕМА 22. КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. КОНТРОЛИРУЮЩИЕ ИНСТАНЦИИ

- Какие документы должны предъявлять контролеры?
- Какова процедура проверки деятельности компаний и предпринимателей сотрудниками министерства внутренних дел (МВД)?
- Какова процедура проверки деятельности компаний и предпринимателей сотрудниками Роспотребнадзора?
- Какова процедура проверки деятельности компаний и предпринимателей сотрудниками государственной пожарной службы (ГПС)?
- Какова процедура проверки деятельности компаний и предпринимателей сотрудниками федеральной налоговой службы (ФНС)?

ТЕМА 23. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

- Каким коммерческим предприятиям следует обращаться в частное охрannое предприятие, а каким – создавать собственную службу безопасности?
- На что следует обращать внимание при выборе охрannого агентства?
- Какие существуют средства и методы защиты офиса от внешних угроз?
- В чем заключается суть системы контроля доступа?
- Какие существуют средства и методы защиты офиса от внутренних угроз?

ТЕМА 24. ТОВАРНЫЙ ЗНАК. ЗАЩИТА ТОВАРНОГО ЗНАКА

- Поясните порядок регистрации товарного знака.
- В чем заключается незаконное использование товарного знака.
- Какие методы защиты товарного знака Вам известны?

Изучение рекомендуемой литературы

1. Организация производства и управление предприятием [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальности "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)" / О. Г. Туровец [и др.] ; под ред. О. Г. Туровца. - 3-е изд. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 505 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=472411>.

2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=317391>.

3. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : практ. пособие / А. М. Петров ; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - Документ Bookread2. - М. : КУРС [и др.], 2015. - 395 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=507956>.

4. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / Г. А. Яковлев. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Лекция-дискуссия	Тема 2. «История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом» Тема 3. «Методологические основы дисциплины «Основы коммерческой деятельности и коммерческой безопасности»»	-
Обсуждение проблемной ситуации		Тема 6. «Формирование и планирование товарных запасов Формирование и планирование товарных запасов» Тема 8. «Сервисное обслуживание» Тема 17. «Система борьбы с корпоративным мошенничеством» Тема 18. Партнерские договорные обязательства. Защита от неисполнения партнером договорных обязательств Тема 20. Недобросовестная конкуренция. Противостояние агрессивной конкурентной политике
Компьютерные симуляции	-	-
Деловая (ролевая игра)		Тема 1. «Коммерческая деятельность» Тема 4. «Составляющие коммерческой деятельности» Тема 9. «Государственное регулирование и

		регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения» Тема 13. «Информационная безопасность предприятия» Тема 22. Контроль деятельности предприятия. Контролирующие инстанции Тема 23. Организация системы безопасности на предприятии Тема 24. Товарный знак. Защита товарного знака
Разбор конкретных ситуаций		Тема 5. «Проведение коммерческих переговоров» Тема 7. «Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров» Тема 10. «Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности и источники его развития» Тема 11. «Результаты коммерческой деятельности» Тема 12. «Необходимость и сущность системы безопасности»
Психологические и иные тренинги	-	-
Слайд-лекции	-	-

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену (зачету) и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, лабораторные работы (при наличии в учебном плане), консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (экзамену (зачету)).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (экзамен, зачет)).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.

Содержание заданий для практических занятий

Темы письменных работ, эссе, докладов и т.п.

1. Моделирование управленческих процессов на предприятиях, занимающихся коммерческой деятельностью.
2. Особенности организации коммерческой деятельности.
3. Факторы, определяющие становление и развитие коммерческой деятельности в России и за рубежом.

4. Исследование экономической среды предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью.
5. Ассортиментная политика предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью.
6. Особенности организации закупочно-сбытовой деятельности на предприятиях розничной торговли.
7. Особенности организации закупочно-сбытовой деятельности на предприятиях оптовой торговли.
8. Направления сервисного обслуживания потребителей на предприятиях розничной торговли.
9. Направления сервисного обслуживания потребителей на предприятиях оптовой торговли.
10. Методическая оценка состояния сервисного обслуживания на предприятиях, занимающихся коммерческой деятельностью.
11. Направления и пути финансового обеспечения коммерческой деятельности.
12. Составляющие материально-технической базы предприятий розничной торговли.
13. Составляющие материально-технической базы предприятий оптовой торговли.
14. Государственная поддержка предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью.
15. Особенности государственного регулирования коммерческой деятельности в России и за рубежом.

Задания, задачи (ситуационные, расчетные и т.п.)

1, Деловая игра «Ассоциация»

Цель работы: Выявить индивидуальность, а также сформировать навыки работы в группе.

Методические указания: для выполнения работы необходимо всей учебной группе разбиться на подгруппы по 5-6 человек. Работа выполняется поэтапно.

Этап 1: Каждый член подгруппы должен написать пять качеств. Которые считает самыми необходимыми для специалиста коммерции.

Этап 2: Подгруппа должна обсудить все написанные каждым членом подгруппы качества и выбрать всего пять, по их мнению, самые необходимые, главные.

Этап 3: На данном этапе работы каждому члену подгруппы необходимо сравнить выбранные пять качеств с чем-либо или кем-либо. В итоге на пять выбранных качеств получится двадцать пять ассоциаций в подгруппе из пяти человек. Ассоциации могут совпадать.

Этап 4: Подгруппа, обсуждая все 25 ассоциаций, должна прийти к общему решению, выбрав только пять.

Этап 5: Каждая подгруппа, используя выбранные пять ассоциаций, рисует картину. Картина должна содержать определенную сюжетную линию.

Этап 6: Презентация. Представители от подгруппы демонстрируют получившуюся картину перед всей группой и дают обоснование выбранным качествам.

2. Заранее найти в газете или журнале статьи, рассказывающие о каком-либо российском или совместном предприятии. Используя материал лекций выявить замысел предприятия, наличие стратегии предприятия, охарактеризовать стратегию, определить цели и задачи предприятия. На втором этапе необходимо составить письменный отчет и проанализировать зависимость между используемой стратегией и положением предприятия на рынке. В заключении следует проанализировать рекламные материалы предприятия. Какой имидж стремится создать предприятие в глазах общественности? Какие факторы способствуют его успешной работе, а какие препятствуют ей? Сформулируйте выводы.

3. В левой части таблицы даны разделы обыкновенного бизнес-плана. В правой - элементы изложения разделов. Поставьте разделы и элементы во взаимно однозначное соответствие друг другу.

Разделы	Элементы
1. Рынок	1. Реклама продукта
2. Риски	2. Качество продукта
3. Продукт	3. Организационная структура предприятия
4. Конкуренция	4. Кредиты
5. Маркетинг	5. Фото товара
6. Производство	6. Предложение контролера проекта
7. Менеджмент	7. Резюме
8. Финансирование	8. Кем еще производится продукт
9. Обзор проекта	9. Цена продукта

4. Представьте, что вы являетесь заместителем директора одного из крупных предприятий, реализующих товары массового (редкого) спроса:

- прохладительные напитки;
- ювелирные изделия из драгоценных металлов;
- косметические товары для детей до 6 лет;
- диетические продукты для взрослых;
- кондитерские изделия из муки;
- товары для новобрачных.

На основе следующих вопросов вам необходимо осуществить ситуационный анализ положения данного предприятия на рынке:

1. Какие конкретно потребители покупают товары нашего предприятия?
2. Какие из этих покупателей являются наиболее предпочтительными для нас?
3. Как наиболее предпочтительные покупатели относятся к нашим товарам?
4. Что влияет на их решение о покупке?
5. Какова потребность, заставляющая покупать наш товар?
6. Каковы перспективы изменения этих потребностей?
7. Каковы перспективы изменения способов удовлетворения этих потребностей?
8. Кто наши потенциальные потребители?
9. Кто является лицами:

- иницирующими покупку;
- влияющими на решение о покупке;
- принимающими решение;
- непосредственно использующими;
- непосредственно приобретающими;
- формирующими мнение о потребительских свойствах товара?

10. Сколько типов потенциальных покупателей товара можно выделить.

5. На основе предложенного деления покупателей по их отношению к новым товарам, поставляемым на рынок, следует продумать и описать потребительские свойства указанных в таблице товаров, которые будут определяющими для совершения покупки каждой категорией покупателей.

Таблица

Моделирование поведения разных категорий потребителей в зависимости от их отношения к новым товарам

Категория покупателей	Характеристика покупателя	Белье	Небьющаяся посуда	Миксеры	Замороженные овощи
Суперноваторы	Склонны к риску и эксперименту				
Новаторы	Менее склонны к риску, более осторожны в покупках				
Обыкновенные	Основательны, стараются не рисковать				
Консерваторы	Противоречивы, не одобряют новшеств, подражают обыкновенным				
Суперконсерваторы	Принципиально против любых изменений, приверженность привычкам				

6. Предположим, что у вас имеется следующая информация о местоположении на рынке четырех марок печенья по двум таким признакам, как сладость и рассыпчатость:

Таблица

Соотношение потребительских свойств печенья

Товар	Сладость	Рассыпчатость
А	2	-3
Б	-1	2
В	4	5
Г	3	2

Рассчитайте отношение сегмента для каждой торговой марки с применением только информации о полезных качествах товара. На основе этих расчетов произведите оценку товаров. Предположим, что относительная важность свойств «сладость» составила 0,8, а свойства «рассыпчатость» - 0,2. Пересчитайте отношение потребителя к каждой марке, пользуясь моделью оценочного мнения. Как это повлияет на оценку?

Предположим, что отношения формировались на основе объединяющей модели, в которой приемлемый минимальный уровень сладости составлял 2. Как это повлияет на оценку?

7. Деловая игра «Формирование модели предприятия»

Цель занятия – развитие у студентов способностей к самостоятельной работе по формированию модели организации, выявлению и анализу факторов, влияющих на эффективность ее деятельности, в том числе таких как:

- организационная структура;
- система контроля планирования и качества;
- принятие управленческих решений в условиях ограниченного времени;
- межличностные отношения.

Задание.

Вы маленькая фирма, «производящая» слова и «упаковывающая» их в осмысленные предложения (на русском языке). Исследования рынка показали, что спросом пользуются предложения из 3-6 слов (включая служебные слова). Таким образом, «упаковка, доставка и продажа» должны быть ориентированы на предложения из 3-6 слов.

Данная «отрасль» характеризуется сильной конкуренцией. Несколько новых фирм только что вышли на расширяющийся рынок. Так как сырье, технология и цены стандартны для всей отрасли, ваша конкурентоспособность зависит от двух факторов:

- 1) объема производства;
- 2) качества продукции.

Таким образом, основная задача подгруппы – создать организацию так, чтобы она работала максимально эффективно в течение 10-минутных производственных циклов. Между циклами у вас будет возможность реорганизации.

Перед началом каждого цикла вы получите исходный материал – слово или фразу. Ее буквы служат сырьем для производства новых слов, которые упаковываются в предложения. Например, из слова «крокодил» можно составить фразу «идол родил кол».

Перед началом производственного цикла следует внимательно изучить правила производства.

Порядок выполнения работы.

1. Из группы студентов заранее приглашаются два Руководителя Совета качества. Они получают правила производства и знакомятся с ними.
2. Группа студентов делится на подгруппы (4-6 человек), которые образуют небольшие фирмы по производству слов.
3. Подготовка (20 минут) – ознакомление с задачами занятия и заданием, правилами производства и оценкой результатов в Совете качества.

Совет состоит из представителей всех фирм-производителей, Руководителей Совета и преподавателя.

По окончании самостоятельного изучения производителями правил, руководители Совета качества доводят до них наиболее важные правила, обращают внимание на основные критерии оценки качества продукта.

4. Моделирование в соответствии со следующим алгоритмом.

Шаг 1 (10 мин).

Участники создают организации. Вопросы для участников:

- Каковы задачи Вашей организации?
- Как вы их будете достигать? Как вы спланируете работу?
- Какое разделение труда, власти и ответственности наиболее приемлемо при Ваших целях, задачах и технологии?
- Какие члены группы лучше подходят для каких задач?

Каждая подгруппа выдвигает одного представителя в Совет качества (правила оценки результатов в Совете качества приведены ниже).

Шаг 2 (10 мин). Первый производственный цикл.

Все подгруппы получают исходный материал, т.е. два набора букв для двух производственных циклов (исходный набор должен состоять из 15-25 букв). Начинается отсчет времени.

За 1 мин до окончания цикла преподаватель предупреждает об оставшемся времени.

По команде ведущего работа прекращается. Представитель группы должен в течение 30 секунд представить ведущему результаты работы для участия в Совете качества.

Шаг 3. (15 мин).

Совет качества проверяет качество продукции и сообщает результаты.

Участники анализируют организацию работы первого цикла и реорганизуют фирму для второго производственного цикла.

Шаг 4 (10 мин). Второй производственный цикл.

Цикл выполняется аналогично шагу 2, но с новым исходным набором букв.

Шаг 5 (15 мин).

Совет качества проверяет качество продукции и сообщает результаты.

Участники анализируют организацию работы в течение обоих циклов и готовят небольшие доклады о различных аспектах организации их фирм;

анализ (60 мин); представители каждой подгруппы делают доклад о результатах работы, проводится их обсуждение.

Вопросы для подготовки и проведения дискуссии:

- Какую организационную структуру (культуру, стиль руководства, методы принятия решения) имела Ваша фирма во время первого производственного цикла? Была ли она эффективной? Почему Вы так считаете? (Этот же вопрос относится ко всем указанным в скобках анализируемым параметрам.)
- Как осуществляется контроль качества?

- Была ли произведена реорганизация? Если да, то в чем она заключалась? Как при этом изменилась структура, культура, стиль руководства, способы принятия решений?

- Возникали ли конфликты? Если да, то как они разрешались?
- Какие факторы оказали наибольшее влияние на эффективность Вашей организации?
- Какие теоретические идеи и концепции оказались для Вас наиболее полезными?

Правила производства продукции

Продукция, не удовлетворяющая принятым правилам, не выдерживает контроля качества и не допускается на рынок.

- Из исходного набора слов требуется создать по возможности наибольшее количество предложений.

- В производственном слове буквы могут использоваться столько раз, сколько они встречаются в исходном наборе слов. Например, из исходного слова «крокодил» можно произвести слово «око», но нельзя – слово «около», поскольку в исходном слове «крокодил» только две буквы «о».

- Буквы «е» и «ё»; «и» и «й»; «ь» и «ъ» считаются различными.
- Буквы исходного слова могут использоваться во всех словах составляемого предложения (например, из слова «крокодил» можно составить предложение «идол родил кол»).
- Новое слово нельзя создавать путем изменения грамматической формы слова (падежа, числа и т.д.).

- Слова различаются по написанию, а не по значению (например, «замок» и «замок»).
- Недопустимо использование нелитературных слов (например, жаргонизмов).
- Допускается использование собственных имен.
- Предложение должно содержать подлежащее и сказуемое.
- Допустимое количество слов в предложениях – не менее 3 и не более 5.
- Произведенное слово может использоваться только один раз в течение одного производственного цикла.

- Предложение необязательно должно нести смысловую нагрузку (например, допустима фраза «дом вышел из берегов»).

Правила реализации продукции

Продукция, оформленная каждой фирмой на отдельном листе бумаги, принимается Советом качества на основе вышеизложенных правил производства продукции.

Продукция оценивается по следующей шкале:

- + 1 балл – за каждое слово в принятом предложении;
- 1 балл – за каждое слово в не принятом предложении.

Оценка результатов в Совете качества

Каждый представитель подгруппы в Совете качества должен иметь представленный на одном листе список предложений, содержащих производственные подгруппой слова. Если группа

не представила результат в течение 30с, то он не рассматривается, и считается, что группа не произвела ни одного слова. Совет качества оценивает соответствие представленной продукции стандартам, изложенным в «Правилах производства», и определяет результат работы подгрупп – количество производственных слов, соответствующих стандартам. Если какое-либо слово в предложении не соответствует стандартам, все предложение вычеркивается. Кроме того, в качестве штрафа из результата подгруппы вычитается количество слов в забракованном предложении.

Требования к оформлению отчета

Подгруппа оформляет единый отчет о проделанной работе с подробным обоснованием каждого этапа выполнения. В качестве отрасли, где занята фирма, остается производство предложений из словосочетаний.

8. Деловая игра «Принятие управленческих решений на основе метода пошагового разбора ситуаций»

Цель занятия – развитие у студентов практических навыков к самостоятельной работе по принятию управленческого решения с использованием кейс-метода.

Задание. Необходимо принять обоснованное управленческое решение по нижеприведенным ситуациям, используя метод пошагового разбора ситуаций.

Ситуация 1. Пять лет назад руководство крупнейшей софтверной компании (компания разработчиков ПО) – Microsoft Corp. даже не беспокоилось о том, что на рынке есть Linux – альтернативная операционная система с доступными исходными кодами, разработанная энтузиастами и распространителями бесплатно. На одной из выставок в 1998 президент Стив Балмер не смог даже правильно произнести название этой ОС. Сейчас же в Microsoft, наверно нет ни одного сотрудника, который бы не знал, как правильно произносится Linux. В свое время Microsoft сокрушила сильных конкурентов – от Novell и Borland до Lotus и Netscape. Однако Linux – другое дело. «Мы конкурировали с продуктами и компаниями, - говорит Джеймс Альчин, руководитель подразделения Windows, - это же отличается от всего того, с чем нам приходилось иметь дело».

Linux не является компанией, и она больше, чем обычный программный продукт. Это социальный феномен. Так как называемое ПО open-source создается тысячами добровольцев, программистов, большинство из которых работает на крупнейшие корпорации. Так как Linux бесплатна, наиболее сильное преимущество Microsoft – цена - не имеет большого значения. К тому же монополия Windows на рынке операционных систем подстегивает Linux, так как клиенты не хотят быть привязанными к одному поставщику.

Что бы Вы предложили руководству Microsoft для нейтрализации угрозы Linux?

Ситуация 2. Руководитель крупного подразделения столкнулся с необходимостью повлиять на одного из механиков, чтобы тот изменил отношение к работе и отказался от своих претензий. В обязанности этого механика входило обеспечение круглосуточной бесперебойной работы десятков печатных и других машин. Он постоянно жаловался, что его рабочий день слишком

длинен, что он перегружен работой, им все помыкают и что ему нужен помощник. Руководитель не дал ему помощника и все же сумел сделать так, что механик остался доволен. Как это ему удалось? Как бы поступили Вы?

Ситуация 3. Вы руководите сборкой на четырех линиях предприятия. На заводе рабочие получают примерно одинаковую зарплату. Ввиду недавнего сокращения фонда заработной платы Вам необходимо уволить одного из работников. Квалификационные характеристики на каждого из них представлены в табл. Ваши действия?

Таблица

Квалификационные характеристики работников

Характеристика работника	Мария	Дмитрий	Пелагея	Николай
Возраст	34	27	21	47
Семейное положение	Разведена	Холост	Помолвлена	Женат
Иждивенцы	Двое детей	Мать	-	Жена и 18-летний сын
Образование	Выпускник профессионального училища	Исключен из средней школы	Выпускница средней школы	По вечерам посещает техникум
Состояние здоровья	В прошлом страдала алкоголизмом, но это не влияет на ее работу	Страдает физическим недостатком, но это не отражается на его работе	Отличное	Нет проблем
Стаж работы	8	5	2	6
Другие характеристики	Работает медленно, ладит со всеми, иногда опаздывает, подвержена перепадам настроения, честна	Хороший работник, ладит с коллегами, иногда опаздывает, приятен в общении, всегда готов помочь	Средний работник, коллеги относятся к ней хорошо, иногда опаздывает, приятна в общении	Хороший работник, не очень ладит с коллегами, никогда не опаздывает, спокоен
Планы на будущее	Хотела бы сохранить прежнюю должность	Хотел бы получить лучшую должность на своем предприятии	Ее дядя хотел бы, чтобы она училась бизнесу	Возможно, поменяет свою профессию когда закончит учебу

9. Составьте и проанализируйте (укажите вид договора по всем классификационным признакам, определите оферента, акцептанта) следующие коммерческие договоры: купли-продажи, договор поставки, договор комиссии, договор аренды.

10. Работая в текстовом редакторе Word, подготовьте договор купли-продажи и договор поставки товаров в электронном виде.

11. В настоящее время в методике изучения рынка большую роль играют методы изучения мотивации покупателей, чтобы правильно оценить мотивы поведения людей, необходимо изучать отдельные психологические факторы. Для этого используются:

- Функциональный метод. Он базируется на том, что невозможно найти ответ на вопрос. Почему люди покупают именно эту конкретную марку без знания того, почему они вообще покупают эту вещь. При этом необходимо учитывать все обстоятельства, которые влияют на принятие данного решения.
- Динамичный метод. Метод учитывает изменение мотивации во времени, в том числе в процессе развития общества.
- Метод функционального анализа. Данный метод исходит из того, что если поведение людей находится на поверхности, то его глубинные мотивы, как правило, самому человеку не известны, то есть основан на учете всех второстепенных обстоятельств, влияющих на принятие решения о покупке.

Как, на ваш взгляд, будут использованы вышеназванные методы при разработке новой концепции продажи следующих товаров:

- сигарет новой марки;
- готового завтрака;
- стирального порошка.

12. План товарооборота магазина на четвертый квартал 750 тыс. руб. В продаже постоянно имеется 220 разновидностей товаров. Средняя цена одной разновидности товара 118 руб. Интервал между завозом двух партий – 5 дней. Количество разновидностей, поступающих в одной партии – 30. Время в пути – 3 дня. Гарантийный товарный запас составляет 50 % торгового запаса. Определить норму и норматив товарного запаса.

13. Годовой план товарооборота предприятия – 8400 тыс. руб. Товарные запасы на начало года составляют 280 тыс. руб., норма товарных запасов на конец года 15 дней. Норма естественной убыли 1,8 % от продажи. Определите потребность в товарах.

14. Рассмотрите характерные особенности (неосвязаемость, неотделимость, непостоянство качества, недолговечность услуги и отсутствия владения) следующих услуг:

- обслуживание в ресторане;
- услуги парикмахера;
- консультации у юриста.

Приведите варианты управления этими особенностями.

15. Охарактеризуйте сервисное обслуживание покупателей в одном из магазинов города. Соответствуют ли предлагаемые услуги современным требованиям? Предложите мероприятия по расширению сервисного обслуживания и качеству его предложения покупателями в данном магазине.

16. Какие требования предъявляют потребители к качеству:

- образовательных услуг;
- услуг общественного питания.

Охарактеризуйте факторы, влияющие на качество этих услуг. Рассмотрите способы повышения качества данных услуг с учетом разных методов (метода точек соприкосновения, методы потребительского сценария, метода реинжиниринга).

17. Проанализируйте деятельность одного из городских кинотеатров. Составьте список оказываемых им услуг. Опишите эти услуги с точки зрения различных классификационных признаков. Какие услуги можно еще оказывать потребителю, помимо уже используемых услуг, в рамках сферы деятельности?

18. Деловая игра

Задание 1.

1. Выберите сферу деятельности и сформулируйте предприятие с учетом финансово-экономических и политических реалий в российских условиях. Обоснуйте свой выбор сферы деятельности и этапа жизненного цикла предприятия.

2. Выберите организационно-правовую форму (ООО, АО и пр.) и обоснуйте свой выбор.

3. Сформулируйте миссию, цели в долгосрочной и краткосрочной перспективе, определите основные задачи Вашего предприятия.

4. Определите стратегию развития предприятия. Дайте ей краткую характеристику и основные требуемые характеристики персонала, необходимые для ее осуществления.

5. Постройте дерево целей, отражающее работу с персоналом. Оно должно включать все основные аспекты (кадровый состав, системы мотивации и оплаты труда и пр.), направленные на обеспечение удовлетворенности работников своим трудом.

6. Выберите организационную структуру управления. Результаты должны быть представлены в виде объективно обоснованной схемы.

Задание 2.

У вас на предприятии открылся новый отдел, в который необходимо подобрать двух человек. Сформулируйте название отдела и должности (у обоих кандидатов должность одинаковая). Изложите суть и требования по выбранной должности, используя системный анализ.

Выявите контингент лиц внутри вашей группы, которые хотели бы и могли работать в этом отделе. Они будут играть роль работников (из внешней среды).

Члены вашей подгруппы являются работниками вашего предприятия и также могут претендовать на должность в новом отделе.

Системный анализ вакантной должности включает в себя ряд контрольных вопросов:

1. Первоначальные данные:

- наименование предприятия и сфера его деятельности;
- наименование подразделения;

- наименование должности.
2. Основное содержание работы (краткая и простая формулировка того, что нужно делать).
 3. Основные производственные связи, включающие в себя три блока:
 - кому подчиняется (должности, фамилии) ;
 - кем руководит (должности, фамилии) ;
 - с кем взаимодействуют по горизонтали (должности, фамилии).
 4. Условия труда, включающие в себя характеристику вакантной должности, то есть описание ее отличительных черт от других должностей на предприятии, в отрасли, в регионе, таких как:
 - особые условия труда;
 - система и размер оплаты труда;
 - льготы;
 - возможности роста.
 5. Характеристика оборудования и инструментов, которыми предстоит пользоваться занявшему вакантную должность.
 6. Характеристика приемов и методов работы, которыми должен владеть кандидат на вакантную должность.
 7. Характеристика видов материалов и информации, которые необходимо использовать в работе.
 8. В дополнительных условиях и ограничениях указываются дополнительные характеристики вакантной должности.

Задание 3.

Проведите оценку (ранжирование) нижеприведенных критериев (либо предложенных Вами) с учетом целей предприятия и сформулированных вами ранее требований по каждой должности.

Критерии оценки работника при комплектовании кадров:

1. Соответствие требуемому профессиональному уровню.
2. Умение работать в группе (степень коллективизма).
3. Терпимость.
4. Уровень карьерной лестницы, которого хочет достигнуть работник.
5. Упорство.
6. Стремление к успеху.
7. Трудолюбие.
8. Соответствие требуемому социально-культурному уровню.
9. Инициативность.
10. Коммуникабельность.
11. Умение вникнуть в задачу.
12. Творческий подход к решению задач.
13. Физическое состояние.
14. Психическое здоровье.

15. Оптимизм.
16. Приверженность фирме.
17. Умение использовать демократические способы убеждения.
18. Предпринимательский подход к решению задач.
19. Управляемость.
20. Степень влияния личной жизни на работу.

Задание 4.

Проведите оценку всех претендентов по вышеперечисленным критериям (с учетом их значимости)

Задание 5.

Оцените уровень планируемой прибыли на каждого работника в новом отделе.

Подсчитайте потенциальные затраты на каждого претендента, используя нижеприведенные списки затрат (для «старых» работников также учесть затраты на настоящий момент).

Затраты на нового сотрудника (в денежном выражении):

1. связанные с его поиском.
2. с наймом.
3. на обучение.
4. потери: от брака (в первую очередь на стадии освоения работы).
5. от нехватки кадров до стадии полноценного участия работника в проекте.
6. временные на этапе освоения (перерасход времени).
7. заработная плата.
8. косвенная заработная плата (обеда, оплата проезда и т.п.).
9. материальное стимулирование (льготы, бонусы и т.п.).
10. пакет социальных гарантий.
11. взносы предприятия в фонды государственного социального страхования.
12. издержки предприятия на уплату налогов.
13. организация рабочего места.
14. специальная одежда и т.п.
15. прочие затраты.

Затраты на «старого» сотрудника (в денежном выражении):

1. связанные: с выявлением лиц, подходящих для новой программы.
2. на обучение.
3. потери: от брака (в первую очередь на стадии освоения работы).
4. от нехватки кадров до стадии полноценного участия работника в проекте.
5. временные на этапе освоения (перерасход времени).
6. увеличение заработной платы (Δ - прирост затрат по отношению к имеющимся).
7. материальное стимулирование (Δ).
8. пакет социальных гарантий (Δ).

9. взносы предприятия в фонды государственного социального страхования (Δ).
10. издержки предприятия на уплату налогов (Δ).
11. организация рабочего места (Δ).
12. специальная одежда и т.п.
13. прочие затраты.

Задание 6.

Рассчитайте сравнительный показатель для каждого претендента. Сделайте выбор.

Расчетный сравнительный показатель:

$$I = \frac{K_{\text{баллі}} \times K_{\text{обучі}} \times \Pi_{\text{рабі}}}{C_{\text{рабі}}},$$

где $K_{\text{баллі}}$ – балльная оценка профессионального уровня и эмоционально психологического портрета i -го работника;

$K_{\text{обучі}}$ – коэффициент обучаемости i -го работника (принять равным 0,8 для всех претендентов);

$\Pi_{\text{рабі}}$ – планируемая прибыль на i -го работника;

$C_{\text{рабі}}$ – затраты на i -го работника.

19. Основные фонды магазина на начало года составили 720 тыс. руб. Выбытие основных фондов из-за их ветхости 1 июля составило 120 тыс. руб., а 1 октября магазин приобрел торговое оборудование на 160 тыс. руб. Определить среднегодовую стоимость основных фондов.

20. Среднегодовая стоимость основных фондов магазина 360 тыс. руб. Годовой объем розничного товарооборота 5400 тыс. руб. Определить фондоотдачу.

21. Основные фонды магазина на начало года составили 500 тыс. руб. 1 октября магазин приобрел торговое оборудование на 160 тыс. руб. Численность работников магазина 9 чел. Определить фондовооруженность.

22. Предприятие имеет оборотные средства за квартал в среднем 800 тыс. руб. Прибыль в квартале составила 120 тыс. руб. Определить рентабельность оборотных средств в 1-м квартале.

23. В отчетном квартале товарооборот составил 900 тыс. руб. и оборачиваемость оборотных средств 30 дней. В исследуемом квартале планируется прирост оборотных средств на 48 тыс. руб. и увеличение товарооборота на 180 тыс. руб. На сколько дней следует ускорить оборачиваемость оборотных средств?

24. Предприятие реализовало продукции на 1200 тыс. руб. при полной себестоимости 1000 тыс. руб. За нарушение договорной дисциплины предприятие уплатило штрафов на сумму 25 тыс. руб. и взыскало в свою пользу штрафов на сумму 38 тыс. руб. Рассчитать прибыль от реализации продукции, балансовую прибыль и рентабельность продукции.

25. Предприятие реализовало продукции на сумму 2500 тыс. руб. при ее полной себестоимости 2000 тыс. руб. За нарушение договорной дисциплины предприятие уплатило штраф на сумму 85 тыс. руб. и взыскало в свою пользу штрафов на сумму 46 тыс. руб. Стоимость основных средств и нормируемых оборотных средств – 3,5 млн. руб. Рассчитать прибыль от

реализации продукции, балансовую прибыль, рентабельность продукции и рентабельность деятельности предприятия.

26. Рассчитать изменение себестоимости продукции, если расходы по оплате труда увеличились на 10 %, расходы на ремонт зданий, сооружений и оборудования снизились на 20 %. Удельный вес этих расходов в себестоимости продукции составил соответственно 17,2 и 3,7 %.

27. Рассчитать изменение себестоимости продукции, если расходы на отопление увеличились на 5 %, на воду и канализацию снизились на 2 %, амортизационные отчисления уменьшились на 10 %. Удельный вес этих расходов в себестоимости продукции соответственно составил: 3,7, 2,54 и 4,1%.

28. Определить уровень рентабельности одного изделия и затраты на 1 руб. одного изделия и затраты на 1 руб. товарной продукции, если полная себестоимость одного изделия – 14 тыс. руб., а оптовая его цена – 17 т.р.

29. Объем выпуска продукции по плану – 1260 млн руб. Затраты на производство – 1200 млн руб., среднегодовая стоимость основных средств предприятия 880 млн руб., нормируемых оборотных средств – 35,4 млн руб. Определить, как изменится на предприятии рентабельность производства и прибыль от реализации продукции возрастет до 1220 млн руб. при неизменных ценах.

30. Объем валовой продукции на предприятии – 4000 шт. в год. Затраты на сырье составляют 42 руб. на единицу продукции, или 80 % производственной себестоимости продукции. Затраты на реализацию продукции и прочие внепроизводственные расходы – 10 % производственной себестоимости продукции. Рассчитать цену и прибыль от реализации всей продукции, если планируемая рентабельность продукции 30 %.

31. Себестоимость одного изделия составила 185 руб., а цена 224 руб. Из-за низкого спроса на продукцию предприятие снизило цену до 210 руб. и реализовало 2600 изделий. Рассчитать рентабельность продукции до и после снижения цены и сумму недополученной прибыли предприятием.

32. Валовой доход предприятия 62 тыс. руб., а его уровень 20 %. НДС и акцизы составили 14 тыс. руб. Сумма издержек обращения – 34 тыс. руб. Определить рентабельность предприятия.

33. Товарооборот предприятия 1100 тыс. руб., средняя торговая надбавка к цене закупки при этом составила 25 %. Издержки обращения составили 185 тыс. руб. Определить балансовую прибыль и рентабельность предприятия.

34. Валовая прибыль торгового предприятия 350 тыс. руб. Дивиденды по ценным бумагам и доходы от участия в деятельности других предприятий 32 тыс. руб. Превышение фактических затрат, учтенных при формировании балансовой прибыли над установленными нормами, 30 тыс. руб. Определить налогооблагаемую прибыль.

35. Объем реализации продукции составил 2000 тыс. руб., полная себестоимость продукции – 1500 тыс. руб. Арендная плата, полученная от сдачи помещения в аренду, - 185 тыс. руб. Предприятием уплачено штрафов на сумму 35 тыс. руб. и на финансирование развития

собственной технической базы – 80 тыс. руб. Определить балансовую и чистую прибыль предприятия.

36. Предприятие изготовило 8000 шт. швейных изделий. Затраты на сырье на единицу продукции составили 85 руб. Затраты на обработку сырья – 32 % стоимости сырья, а затраты на реализацию продукции – 15 % производственной себестоимости. Рентабельность продукции – 40 %. Рассчитать прибыль от реализации продукции, чистую прибыль предприятия.

37. Полная себестоимость изделия – 320 руб. оптовая цена – 352 руб. ввиду повышенного спроса предприятие увеличило цену до 400 руб. и реализовало 140 изделий. Рассчитать сумму дополнительной прибыли, полученную предприятием.

38. Цена изделия – 150 руб. Объем выпуска – 300 шт., рентабельность продукции – 30 %. Рассчитать прибыль от реализации продукции и чистую прибыль предприятия.

39. Произвести указанные надбавки к ценам от продажной цены; определить в соответствии с этим продажную цену изделия у розничного продавца (расчеты представить в виде таблицы); определить валовый и чистый доход розничного продавца.

Таблица

Наименование показателя	Варианты							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Себестоимость изделия у производителя, тыс. руб.	17,86	200	15,85	2,5	10,45	8,25	30,2	62,8
2. Наценки, %								
- у производителя	13	9	12,5	13	10	10	14	9
- у оптового продавца	16	15	20	13	12	15	20	15
- у розничного продавца	21	25	25	17	18	20	26	22
1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Продано в магазине за месяц, шт.	169	52	250	23	2200	280	560	185
4. Расходы на рекламу и организацию продажи 1 изделия в магазине, руб.	123	200	95	14	25	18	75	132

40. Деловая игра "Коммерческая тайна".

Исходная информация: существуют два конкурирующих предприятия А и Б, предприятие А владеет уникальной информацией (формулой, разработкой, полезной моделью или другим изобретением), позволяющим существенно увеличить доходы.

Методические указания:

1. Группа студентов делится на две подгруппы (А и Б).
2. Каждая подгруппа выбирает организационно-правовую форму (ООО, АО и пр.) и обосновывает свой выбор.
3. Подгруппы формулируют миссию, цели в долгосрочной и краткосрочной перспективе, определяют основные задачи своего предприятия.

4. Предприятие А определяет перечень информации, составляющей коммерческую тайну, круг лиц, имеющих к ней доступ, а также разрабатывают комплекс мер по ее защите.
5. Предприятие Б разрабатывает возможные варианты получения секретных сведений конкурента.
6. Далее подгруппы озвучивают свои идеи, и в результате обсуждения делается вывод: а) предприятие А предусмотрело не все возможные угрозы безопасности коммерческой тайны и конкурентам удалось завладеть уникальной информацией; б) предприятие Б не предложило такого способа добычи секретной информации, который не был бы предусмотрен предприятием А.

41. Годовой баланс предприятия выглядит следующим образом:

АКТИВ		ПАССИВ	
Основные активы	3 500	Уставный капитал	2 000
Запасы сырья	400	Резервы	1 000
Незавершенное производство	200	Долгосрочные пассивы	2 000
Запасы готовой продукции	600	Краткосрочные кредиты	1 000
Дебиторская задолженность	1800	Кредиторская задолженность	1 200
Денежные средства	200		
Краткосрочные финансовые вложения	200		
Прочие оборотные активы	300		
БАЛАНС	7 200	БАЛАНС	7 200

Требуется:

- 1) рассчитать величину собственных оборотных средств;
- 2) вычислить текущие финансовые потребности;
- 3) определить потенциальный излишек/дефицит денежных средств и сумму необходимого нового краткосрочного кредита.

42. У предпринимателя без образования юридического лица величина дебиторской задолженности составляет 1 млн. руб. Это в 2 раза больше величины собственных оборотных средств. Величина оборотных активов составляет 20% суммы основных средств. Коэффициент текущей ликвидности равен 2. Какова величина краткосрочной кредиторской задолженности предпринимателя и принадлежащих ему основных средств?

43. Составьте бюджет движения денежных средств на основе следующей информации (в руб.):

Месяц	Продажи	Закупки	Зарплата	Производственные расходы, без амортизации	Управленческие + Коммерческие расходы, без амортизации	Прочие расходы	Закупка основных активов
Январь	2725	1259	232	755	285+69	109	

Февраль	2934	1303	250	721	291+73	117	300
Март	3048	1450	296	741	298+75	122	300
Апрель	3628	1613	370	638	313+85	145	
Май	3889	1706	398	642	313+89	156	
Июнь	3971	1827	413	651	315+92	159	

Анализ дебиторской задолженности и существующей кредитной политики предприятия показал следующее. 30% продукции предприятие реализует за наличный расчет, остальные 70% передаются на реализацию дилерам с отсрочкой оплаты до 30 дней. Из них, как правило, 25% покупателей задерживают перечисление денег в среднем до 60 дней. Доля безнадежных долгов – 5% от общего объема продаж в кредит. Ожидается поступление от дебиторов за продукцию, реализованную в прошлый год: в январе – 2300 тыс. руб., в феврале – 700 тыс. руб.

На основе данных отдела закупок установлено: поставщики материалов и комплектующих предоставляют предприятию продукцию с рассрочкой оплаты до одного месяца. В случае оплаты в течение первых 10 дней поставщики предоставляют скидку в размере 5% от стоимости поставленных товаров. Вам необходимо погасить кредиторскую задолженность за закупки прошлого года: в январе – 700 тыс. руб.

Руководством предприятия приняты следующие решения. Расчеты с поставщиками производить по схеме: 50% – в течение 10 дней и оставшиеся 50% с оплатой в течение месяца после поставки. Погасить задолженность по оплате труда за прошлый год в сумме 200 тыс. руб. в январе и придерживаться сроков выплаты заработной платы: 50% в текущем месяце и 50% в следующем месяце. Все накладные и прочие расходы (производственные, управленческие, коммерческие и т.д.) выплачивать в период их возникновения. При необходимости привлекать кредит в размере 250 тыс. руб. (20% годовых) с выплатой в течение года. Погашение процентов – ежемесячное.

44. При исследовании функционирования производственного предприятия выявлены следующие простые риски:

- 1) неустойчивость спроса;
- 2) появление альтернативного продукта;
- 3) снижение цен конкурентами;
- 4) увеличение производства у конкурентов;
- 5) рост налогов;
- 6) недостаток оборотных средств.

Поставьте в соответствие этим рискам следующие факторы, отрицательно влияющие на прибыль:

- A. Увеличение кредитов.
- B. Падение продаж.
- C. Падение спроса с ростом цен.
- D. Снижение спроса.

Е. Снижение цены.

Ф. Уменьшение чистой прибыли.

45. Реализация бизнес-проекта сопряжена с шестью простыми рисками R_i ($i = 1, 2, \dots, 6$): 1 – подготовка проекта, 2 – строительством, 3 – финансированием, 4 – социальными проблемами, 5 – техническим состоянием производства, 6 – экологическими ограничениями. По степени значимости P_i все риски делятся на две группы: P_1 и P_2 ($i = 1, 2$).

Риски первой группы P_1 считаются приоритетными. В первую группу входят риски R_1, R_2, R_3, R_4 . Во вторую – R_5, R_6 . Число рисков в первой группе: $M_1 = 4$, а во второй – $M_2 = 2$.

По степени значимости рискам приданы веса W_i : $W_1 = 0,4$; $W_2 = 0,2$; $W_3 = 0,15$; $W_4 = 0,12$; $W_5 = 0,08$; $W_6 = 0,05$. Причем сумма всех рисков по всем группам равна единице.

Для оценки вероятности наступления событий, относящихся к каждому простому риску, были привлечены эксперты. Результаты их работы представлены в таблице:

Таблица

Виды рисков	Средняя вероятность V_i наступления риска
R1	0,4
R2	0,3
R3	0,6
R4	0,2
R5	0,5
R6	0,7

Определите веса простых рисков внутри групп 1 и 2. дайте балльную оценку всем рискам по их значимости. Приняв за 100 общую сумму баллов всем рискам, проранжируйте риски. Назовите три наиболее существенных риска реализации данного проекта.

46. Какие из перечисленных ниже договоров можно отнести, с позиции налогового риска, к «благоприятным» или «неблагоприятным»?

1. Договор займа.
2. Договор о совместной деятельности.
3. Договор о комиссии.
4. Договор на оказание рекламных услуг.
5. Договор аренды.

47. Ситуационная задача.

Учет на складе компании, занимающейся продуктами питания, был организован плохо. Многие клиенты возвращали товар (в основном некондиционный). Некондиционные продукты питания списывались. Что означало прямые потери плюс затраты на утилизацию. Таким образом, набегало несколько сотен тысяч долларов США в месяц. После изучения ситуации выяснилось, что в действительности клиенты возвращают товар примерно на двадцать тысяч долларов в месяц.

Все остальное – фиктивные возвраты, которые позволяют хорошим знакомым начальника склада с успехом реализовать продукты.

Предложите несколько вариантов решения данной проблемы.

48. Ситуационная задача.

Накануне новогодних праздников в одной из компаний выяснилось, что некоторые клиенты якобы передали деньги за поставленный товар, хотя в кассу никаких денег от них не поступало. Сумма – несколько десятков тысяч долларов США. При этом клиенты представили надлежащим образом оформленные документы. Выяснилось, что один из менеджеров ушел из компании, но перед этим посетил клиентов, выдал им необходимые документы и собрал деньги. Поскольку товар был "серым", а трудовые взаимоотношения компании с менеджером не были официально оформлены, привлечь его к ответственности при помощи правоохранительных органов вряд ли получилось бы. Сам он возвращать похищенное не собирался.

Предложите руководству компании несколько вариантов решения данной проблемы.

49. Определить сумму и уровень расходов по статье издержек обращения "Потери товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации" по торговому предприятию на планируемый год на основании данных таблицы. Дополнительные потери в магазинах самообслуживания (в пределах установленных норм) составляют 31,1 млн. руб.

Таблица

Потери товаров и продуктов при перевозке, хранении и реализации

Товарная группа	План розничного товарооборота, млн. руб.	Средний процент валового дохода	План товарооборота в покупных ценах, млн. руб.			Естественная убыль товаров при перевозке, хранении и реализации	
			Всего	В том числе по нефасованным товарам			
				Доля, %	Сумма млн. руб.	Средневзвешенная норма, %	Сумма, млн. руб.
Сахар	1230,0	20,0		91,0		0,19	
Кондитерские изделия	98,0	23,1		85,0		0,25	
Макаронные изделия	28,0	23,1		60,0		0,28	
Соль	11,3	20,0		34,0		0,56	
Остальные товары	1042,7	х	х	х	х	х	х
Итого		х	х	х	х	х	х

50. Ситуационная задача.

ООО "Рабо Инвест" заключило договор купли-продажи сахара с ЗАО "Жан Лион". Поручителем компании "Жан Лион" выступило ООО "Сибирский сахар". До момента оплаты "Рабо Инвест" и "Жан Лион" без согласия поручителя изменили условия договора – увеличили

срок его действия и поменяли стоимость товара. ЗАО "Жан Лион" обязательство по договору не выполнило, поэтому "Рабо Инвест" обратилось в суд с иском о взыскании с поручителя денег в сумме 8 222 896,66 долл. США.

Какого решения суда следует ожидать при обозначенных условиях?

51. Ситуационная задача.

Компания "Инта-81" должна была поставить ООО "ХимВектор" товар. "ХимВектор" перечислил аванс. Однако поставщик обязательство не исполнил, и покупатель обратился в суд. На момент рассмотрения спора компания "Инта-81" вернула истцу сумму аванса, и суд рассмотрел исковые требования в части взыскания договорной неустойки.

Какого решения суда следует ожидать при обозначенных условиях?

52. Ситуационная задача.

"Дальавиа" – одна из основных авиакомпаний Дальнего Востока России. Базируется в Хабаровске. Деятельность ОАО "Дальавиа" заключается в обеспечении перевозок пассажиров, грузов и багажа на межрегиональных, международных и местных авиалиниях как регулярными, так и чартерными рейсами, осуществлении наземного обслуживания в аэропорту воздушных судов типа Boeing -747, ИЛ-96-300, ИЛ-62, ТУ-214 и классом ниже.

Предприятие выполняет полеты в Японию, Южную Корею, Китай, Израиль. На местных авиалиниях осуществляются рейсы до Охи, Шахтерска, Зонального, Благовещенска, Советской Гавани. Стратегическим партнером ОАО "Дальавиа" является ОАО "Аэрофлот".

"КрасЭйр" – российская авиакомпания, выполняющая пассажирские перевозки на внутренних и международных воздушных линиях (официальный перевозчик по межправительственным соглашениям с Южной Кореей, Германией и Китаем). На паритетной основе "Красноярские авиалинии" сотрудничают с другими игроками рынка: "Омскавиа", "Домодедовские авиалинии", "Самара", "Сибавиатранс".

Между руководством "КрасЭйр" и ФГУП "Дальавиа" сложилась непростая ситуация: в аэропорт Хабаровска рейсы компании "КрасЭйр" впускали, а вот вылететь оттуда в запрашиваемые временные промежутки (так называемые слоты) самолеты не могли. Аргументировалось это перегруженностью аэропорта Хабаровска. На вылет предлагались другие слоты, крайне неудобные для пассажиров. Рейсы задерживались на 8-10 часов. Естественно, это создавало огромные проблемы клиентам.

Согласно оценкам "КрасЭйр", аэропорт Хабаровска вполне мог их обслужить. Однако, когда об этом заявляли руководству компании "Дальавиа", то получали ответ, что такой возможности нет. Тогда "КрасЭйр" предложила свою поддержку, но "Дальавиа" отказалась от помощи.

Как Вы считаете, какова причина нашумевших многочасовых задержек самолетов авиакомпании "КрасЭйр" в аэропорту Хабаровска? Какие варианты решения данной проблемы Вы можете предложить?

53. Ситуационная задача.

В рекордно короткий срок с санкции заместителя прокурора на генерального директора ОАО "Улан-Удэнский авиаремонтный завод" – одного из предприятий Вертолетной инновационно-промышленной компании (ОАО "ВИК") Е. Зайцева было заведено уголовное дело по факту несвоевременной уплаты налогов. Зайцев подал в суд по поводу незаконного возбуждения уголовного дела. Судьи признали возбуждение уголовного дела незаконным, так как налоги были уплачены еще до проверки. Кроме того, суд не усмотрел в этом деле личной выгоды руководителя.

Параллельно заместитель прокурора ставит визу на постановлении "О выемке документов" в ОАО "Улан-Удэнский авиаремонтный завод". Впоследствии постановление также признается судом незаконным.

По поводу другого предприятия ОАО "ВИК" – ООО "Электромашина" – делается депутатский запрос о возбуждении уголовного дела в отношении руководителя. Дело возбудить не удастся. Предпринимается вторая попытка, и дело против руководителей "Электромашины" по признакам преднамеренного банкротства все-таки заводится.

Затем в ОАО "ВИК" (с санкции заместителя прокурора) появляются сотрудники с целью выемки документов. Руководство компании подает по этому поводу жалобу не в суд, а в прокуратуру. Однако в ответ на это в административном здании ОАО "ВИК" проводится обыск, поводом к которому служит уголовное дело по ООО "Электромашина". Причем все это происходит на территории предприятия, работники которого не являются подозреваемыми или обвиняемыми, и силовые меры явно неадекватны ситуации: документы выдавать никто не отказывается. Обыск парализует работу предприятия, доставляет массу неприятностей руководству компании. В конце концов суд выносит решение о незаконности возбуждения уголовного дела в отношении руководителей ООО "Электромашина". Соответственно обыск в рамках дела, которое оказалось дутым, утрачивает всякий смысл.

Как Вы считаете, какова причина подобного воздействия на ОАО "ВИК"? Кому это могло быть выгодно? Могло ли руководство ОАО "ВИК" избежать подобных проблем?

54. Валовая прибыль торгового предприятия 200 тыс. руб. Дивиденды по ценным бумагам и доходы от участия в деятельности других предприятий 20 тыс. руб. Превышение фактических затрат, учтенных при формировании балансовой прибыли над установленными нормами, 30 тыс. руб. Определить налогооблагаемую прибыль.

55. Палатка, осуществляемая розничную торговлю фруктами и овощами, имеет два рабочих места продавца. Базовая доходность в месяц 6 тыс. руб. Определить сумму единого налога на вмененный доход за один налоговый период, при условии, что корректирующие коэффициенты равны 1.

56. Доходы от реализации товаров 160 тыс. руб. Внереализационные доходы 40 тыс. руб. Доходы, не учитываемые при налогообложении прибыли, 50 тыс. руб. Расходы, не учитываемые при налогообложении, 100 тыс. руб. Расходы, не учитываемые при налогообложении, 70 тыс. руб. Определить сумму налога, исчисляемую в федеральный бюджет.

57. Прибыль от реализации товаров 120 тыс. руб. Убытки от реализации амортизируемого имущества составили 20 тыс. руб. Разница между сроком полезного использования и фактическим сроком использования реализованного амортизируемого имущества составляет два года. Определить налогооблагаемую прибыль.

58. Расходы на оплату труда 200 тыс. руб., в т.ч. начисления стимулирующего характера 37 тыс. руб. Вознаграждения работникам помимо трудового договора 14 тыс. руб. Материальная помощь работникам на улучшения жилищных условий 50 тыс. руб. Премии работникам за счет средств специального назначения 15 тыс. руб. Оплата путевок на лечение и отдых 43 тыс. руб. Определить сумму расходов, учитываемых при налогообложении прибыли.

59. Расходы на приобретение основных средств – 200 тыс. руб. Расходы на ремонт основных средств 6 тыс. руб., а расходы на их содержание 9 тыс. руб. Стоимость имущества, переданного на погашение кредита, 12 тыс. руб. Амортизационные отчисления 13 тыс. руб. Расходы на содержание переданного по договору аренды имущества 6 тыс. руб. Стоимость имущества безвозмездно переданного некоммерческим организациям, 14 тыс. руб. Определить сумму расходов, учитываемых при налогообложении прибыли.

60. Налогоплательщик передал имущество в качестве вклада простого товарищества на сумму 250 тыс. руб. От участия в этом товариществе получены доходы на сумму 50 тыс. руб. Убытки от такого участия в предыдущем периоде составили 30 тыс. руб. Договор простого товарищества истек и налогоплательщику возвращено имущество, однако его стоимость на 20 тыс. руб. меньше стоимости имущества, которое было передано первоначально. Какую величину дохода будет учтена при определении налогооблагаемой базы прибыли?

61. Ситуационная задача.

Предприниматель, приобретая товары, взял у поставщика копию свидетельств о регистрации и постановке на налоговый учет. Однако он не установил подлинность ИНН поставщика, то есть не обеспечил внутренний контроль. В ходе проверки налоговики обнаружили, что ИНН не существует, то есть продавец нигде не зарегистрирован, и принять к вычету НДС по купленным у него товарам предпринимателю не разрешили. Последний, не согласившись с выводами контролеров, обратился в суд.

Какого решения суда следует ожидать в данной ситуации?

62. Деловая игра "К вам пришла проверка".

Методические указания:

1. Из группы выбираются несколько человек, которые будут играть роль руководителей предприятия.
2. Остальные студенты делятся на 4 подгруппы. Первая подгруппа – сотрудники МВД, вторая – Роспотребнадзора, третья – ГПС, четвертая – ФНС.
3. Проверка предприятия сотрудниками МВД.
4. Проверка предприятия сотрудниками Роспотребнадзора.
5. Проверка предприятия сотрудниками ГПС.

6. Проверка предприятия сотрудниками ФНС.
7. По завершении работы делается вывод о законности деятельности предприятия, правомерности действий со стороны проверяющих. Также проверяется знание студентами сроков и порядка проведения проверок, требований к оформлению актов (предписаний, протоколов и т.д.), прав и обязанностей предпринимателя, полномочий инспекторов.

63. Деловая игра "Выбор охранного предприятия".

Методические указания:

1. Из группы выбираются 3-4 человека, которые будут играть роль руководителей предприятия.
2. Остальные студенты делятся на подгруппы по 3-5 человек. Каждая подгруппа – это частное охрannое предприятие (ЧОП).
3. Руководители предприятия проводят анализ возможных угроз, дают оценку офиса с точки зрения привлекательности для кражи, подсчитывают сумму возможного ущерба, решают, какую сумму тратить на охрану.
4. Каждое охрannое предприятие подготавливает краткую справку о себе.
5. Руководители предприятия делают выбор на основе самопрезентаций ЧОПов. При необходимости руководители могут задавать вопросы представителю ЧОПа.
6. По завершении деловой игры делается вывод о достоинствах и недостатках каждой презентации, правильности и целесообразности выбора того или иного ЧОПа.

64. Деловая игра "Товарный знак".

Методические указания:

1. Группа студентов делится на подгруппы по 2-3 человека.
2. Каждая подгруппа организует свое малое предприятие. Выбирает сферу деятельности, организационно-правовую форму, формулирует миссию, цели, задачи предприятия.
3. Предприятия составляют задание на разработку (по выбору):
 - словесного знака;
 - логотипа;
 - изобразительного знака;
 - комбинированного знака.
4. Подгруппы обмениваются заданиями и приступают к разработке товарных знаков.
5. По завершении работы делается вывод о правильности заполнения, полноте, ясности и точности формулирования заданий каждой группой на основе сравнения полученных результатов с ожидаемыми. Также проверяется знание студентами требований, предъявляемых к товарному знаку.

Вопросы (тест) для самоконтроля

1. Как соотносятся между собой понятие «Основы коммерческой деятельности» и «предпринимательство»:

- 1) «Основы коммерческой деятельности» – это тоже, что и «предпринимательство»;
- 2) предпринимательство – это составная часть коммерческой деятельности;
- 3) коммерческая деятельность – это составная часть предпринимательства;
- 4) эти виды деятельности не пересекаются друг с другом.

2. Субъектами коммерческой деятельности являются:

- 1) основные производственные фонды и товарно-материальные ценности;
- 2) лица, выполняющие предпринимательские функции и выполняющие коммерческие решения;
- 3) коммерческие процессы, связанные со сменой форм собственности;
- 4) все перечисленное.

3. Производственные процессы в сфере коммерции:

- 1) отсутствуют;
- 2) включают в себя доставку, хранения, упаковку, сортировку;
- 3) включают в себя организацию коммерческих связей, изучение спроса, сервисное обслуживание, страхование.
- 4) 2, 3.

4. К производственным операциям в сфере коммерции не относятся:

- 1) сервисное обслуживание;
- 2) транспортировка;
- 3) хранение;
- 4) упаковка, сортировка.

5. Принцип гибкости в коммерческой деятельности заключается в том, чтобы:

- 1) производить то, что будет куплено;
- 2) учитывать постоянно меняющиеся требования рынка;
- 3) предвидеть возможные убытки;
- 4) выделять приоритеты в коммерческой деятельности.

6. Что из перечисленного не относится к принципам коммерческой деятельности:

- 1) нацеленность на достижение прибыли;
- 2) высокая ответственность за выполнения принятых обязательств;

- 3) проявление личной инициативы;
- 4) закон спроса и предложения.

7. Для обобщения основных свойств коммерческих процессов и коммерческой деятельности используются понятия:

- 1) система, организация, структура, миссия, цель, субъекты и объекты;
- 2) собственность, рынок, потребность, ресурсы;
- 3) закупка, продажа, перепродажа, товароснабжение, обслуживание;
- 4) все вышеперечисленное.

8. Что из перечисленного не относится к факторам косвенного воздействия (внешней макросреды)?

- 1) политические факторы;
- 2) экономические факторы;
- 3) научно-технический прогресс;
- 4) конкуренты.

9. Какие решения не являются составной частью ассортиментной политики торгового предприятия?

- 1) о перечне товаров;
- 2) о месте расположения магазина;
- 3) о наборе сопутствующих услуг;
- 4) об атмосфере магазина.

10. Оптимальная ассортиментная концепция предприятия учитывает:

- 1) потребности рынка;
- 2) цели фирмы;
- 3) ресурсы фирмы;
- 4) все перечисленное.

11. Планирование закупочной деятельности не включает в себя:

- 1) исследование рынка сырья и материалов;
- 2) определение потребности в материальных ресурсах;
- 3) составление портфеля заказов;
- 4) стоимостной анализ заготовленной сферы.

12. Прямые закупки материальных ресурсов, как правило, осуществляется:

- 1) при больших объемах потребления;

- 2) небольшими партиями;
- 3) при резких сезонных и конъюнктурных колебаниях цен;
- 4) для обеспечения бесперебойного хода производства (срочные закупки).

13. Завершением процесса сбыта является:

- 1) продажа;
- 2) перепродажа;
- 3) закупка;
- 4) сервисное обслуживание.

14. Планирование сбыта на свободном рынке не включает:

- 1) прогнозирование сбыта;
- 2) выбор каналов сбыта;
- 3) распределение объема сбыта по регионам;
- 4) разработку портфеля заказов.

15. Договор поставки заключается, в случае если покупатель использует товар:

- 1) только в предпринимательской деятельности;
- 2) в целях, не связанных с личным семейным, домашним и иным подобным

использованием:

- 3) в любых целях, если поставщик является предпринимателем.

16. Существенными условиями договора поставки являются:

- 1) порядок поставки товаров;
- 2) имущественная ответственность;
- 3) наименование и количество товаров;
- 4) сроки исполнения обязательств.

17. Односторонний отказ от исполнения договора поставки допускается:

- 1) при существенном нарушении договора другой стороной;
- 2) при любом нарушении договора другой стороной;
- 3) только по решению суда;
- 4) в любое время при условии осуществления взаиморасчетов между сторонами.

18. Какой порядок расчетов между предприятиями и организациями разрешается законодательством РФ?

- 1) только безналичный;
- 2) только наличный;

- 3) как безналичный, так и наличный.

19. Контрагентами фирмы могут быть:

- 1) покупатели ее продукции;
- 2) продавцы (поставщики);
- 3) конкуренты;
- 4) контактные аудитории.

20. Если покупатель, получивший твердое предложение, полностью согласен с его условиями, то он направляет продавцу:

- 1) акцепт;
- 2) договор;
- 3) контракт;
- 4) оферту.

21. Транзитная продажа – это:

- 1) форма оптовой продажи;
- 2) метод складской продажи;
- 3) разновидность розничной продажи;
- 4) разновидность прямой продажи.

22. Какой метод розничной продажи является и наиболее трудоемким?

- 1) самообслуживание;
- 2) через прилавок обслуживания;
- 3) по образцам;
- 4) с открытой выкладкой.

23. Товародвижение представляет собой:

- 1) процесс движения продукции по каналу сбыта;
- 2) совокупность операций, связанных с физическим перемещением товаров от изготовителя к потребителю.
- 3) совокупность мероприятий по продвижению товаров;
- 4) все перечисленное.

24. В систему товародвижения не включается:

- 1) сервисное обслуживание;
- 2) складская переработка продукции;
- 3) выполнение транспортных операций;

- 4) управление запасами.

25. К сервисным услугам не относится:

- 1) доставка товара;
- 2) гарантия возврата в случае неисправности;
- 3) кредитование при покупке дорогостоящих товаров;
- 4) складирование.

26. К методам косвенного государственного регулирования относится:

- 1) государственный заказ;
- 2) программно-целевое регулирование;
- 3) налоговая политика;
- 4) государственное предпринимательство.

27. Как называется форма прямого бюджетного финансирования, предназначенная для возмещения потерь предприятия при производстве и реализации продукции по целям, не покрывающим издержки производства и обращения?

- 1) дотация;
- 2) субвенция;
- 3) субсидия;
- 4) все ответы верны.

28. К источникам самофинансирования торговых предприятий можно отнести:

- 1) кредиты;
- 2) прибыль;
- 3) амортизационные отчисления;
- 4) государственные инвестиции.

29. Сумма денежных средств, полученных от реализации продукции, за вычетом стоимости ее приобретения у поставщиков – это:

- 1) объем продаж;
- 2) валовой доход;
- 3) прибыль;
- 4) маржинальная прибыль.

30. В качестве основного критерия оценки эффективности крупного торгового предприятия используется:

- 1) прибыль;

- 2) рентабельность по капиталу;
 - 3) рентабельность по товарообороту;
- товарооборот на 1 раб1.

31. Совокупность взаимосвязанных мероприятий организационно-правового характера, осуществляемых в целях защиты предпринимательской деятельности от реальных или потенциальных действий физических или юридических лиц, которые могут привести к существенным экономическим потерям – это...

- 1) концептуальная модель безопасности личности
- 2) режим коммерческой тайны на предприятии
- 3) комплексная система обеспечения экономической безопасности предпринимательства
- 4) концептуальная модель безопасности информации.

32. Характеристикой какого принципа организации и функционирования системы безопасности является обеспечение безопасности персонала, материальных и финансовых ресурсов от возможных угроз всеми доступными законными средствами, методами и мероприятиями?

- 1) комплексность
- 2) своевременность
- 3) непрерывность
- 4) законность

33. Характеристикой какого принципа организации и функционирования системы безопасности является то, что все меры и средства защиты должны реализовываться на современном уровне развития науки и техники, соответствовать заданному уровню безопасности, установленным требованиям и нормам?

- 1) экономическая целесообразность
- 2) обоснованность
- 3) централизация управления
- 4) взаимодействие и координация

34. К задачам системы безопасности относится...

- 1) разработка и осуществление планов и других мер по защите интересов
- 2) формирование, обеспечение и развитие органов, сил и средств обеспечения безопасности
- 3) восстановление объектов защиты, пострадавших в результате противоправных действий
- 4) все ответы верны

35. К целям системы безопасности не относится...

- 1) выявление и предотвращение угроз
- 2) нейтрализация и локализация угроз
- 3) оптимизация и характеристика угроз
- 4) отражение и уничтожение угроз

36. К объектам, подлежащим защите от потенциальных угроз и противоправных действий относятся:

- 1) персонал
- 2) финансовые и материальные средства
- 3) информационные ресурсы с ограниченным доступом, средства и системы информатизации
- 4) все ответы верны

37. Укажите связь между понятиями "опасность" и "угроза".

- 1) понятие "угроза" шире понятия "опасность"
- 2) понятие "опасность" шире понятия "угроза"
- 3) это практически идентичные понятия
- 4) связи между опасностью и угрозой нет

38. По характеру воздействия различают угрозы...

- 1) стихийные, преднамеренные
- 2) активные, пассивные
- 3) предельные, значительные, незначительные
- 4) моральные, материальные

39. К факторам, усиливающим активизацию угроз безопасности предпринимательства, не относятся:

- 1) монополизация рынка
- 2) рост криминализации бизнеса и несовершенство законодательства
- 3) низкий уровень доходов населения, безработица
- 4) нет верного ответа

40. Вывод из строя средств связи и систем коммунального обслуживания – это возможная угроза...

- 1) персоналу
- 2) материальным ресурсам
- 3) финансам
- 4) информации

41. Кража, угон и уничтожение транспортных средств – это возможная угроза...

- 1) персоналу
- 2) материальным ресурсам
- 3) финансам
- 4) информации

42. Организационная структура системы безопасности предприятия зависит от ...

- 1) сферы деятельности предприятия
- 2) масштаба деятельности предприятия
- 3) формы собственности предприятия
- 4) все ответы верны

6.2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА)

Структура курсовой работы (проекта)

Объем курсовой работы (проекта) составляет до 45 страниц машинописного текста.

Курсовая работа (проект) включает следующие разделы:

Введение - 2 стр.

I. Теоретическая часть – 15 стр.

II. Аналитическая часть – 18 стр.

III. Рекомендательная часть – 8 стр.

Заключение - 2 стр.

Библиографический список (не менее 30 источников).

Графический материал используется как в тексте (в виде таблиц, схем, рисунков, графиков), так и выносится в приложение. Объем приложения не ограничивается.

Оформление курсовой работы (проекта)

Курсовая работа (проект) оформляется в соответствии с требованиями СМК на отдельных листах формата А4 (210 x 297 мм), которые брошюруются под титульным листом. Текст должен быть набран на компьютере в текстовом процессоре WORD и переписан на диск. Текст оформляется: шрифт - Times New Roman (или близкий к нему); размер шрифта – 12, межстрочный интервал – 1,5.

Абзацный отступ должен быть одинаковым и равен пяти печатным знакам. Заголовки отделяют от текста сверху и снизу двумя межстрочными интервалами. Текст на иностранном языке и формулы могут быть впечатаны или вписаны черной тушью. Страницы должны иметь поля:

- левое поле листа - 35 мм;
- правое поле листа - 10 мм;
- верхнее поле листа - 20 мм;
- нижнее поле листа - 20 мм.

Повреждения листов текста, пометки и следы полностью удаленного текста не допускаются.

Текст курсовой работы (проекта) состоит из разделов и подразделов. Разделы должны иметь порядковые номера в пределах всей работы (проекта), обозначенные арабскими цифрами с точкой. Подразделы должны иметь нумерацию в пределах каждого раздела. Номера подразделов состоят из номера раздела и подраздела, разделенных точкой. Переносы слов в заголовках не допускаются. Точка в конце заголовка не ставится (если заголовок состоит из двух предложений, то их разделяют точкой). Каждый раздел должен начинаться с нового листа. Начало подразделов не выносится на новый лист, а продолжает предыдущий текст.

В конце курсовой работы (проекта) приводится список литературы, которая была использована при ее выполнении. Оформление списка литературы и ссылки на него в тексте производятся согласно ГОСТ 7.1-2003. Список литературы не включается в содержание курсовой работы (проекта).

В тексте курсовой работы (проекта) не допускается применять для одного и того же понятия различные научные термины, близкие по смыслу, а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов на русском языке. Недопустимо сокращение слов, кроме установленных правилами орфографии, а также соответствующими государственными стандартами. Страницы, таблицы, графики и схемы должны быть пронумерованы. Нумерация должна быть сквозной или в рамках раздела. При нумерации страниц следует учесть, что первой страницей является титульный лист, второй – содержание курсовой работы (проекта). На них нумерация не ставится. Номер страницы начинают проставлять со следующего после содержания листа, обозначая его цифрой «3». Оформление таблиц, рисунков регламентируется также Государственным стандартом. Нумерация производится сверху страницы по центру.

Исходные данные для выполнения курсовой работы (проекта)

Исходные данные для выполнения курсовой работы (проекта) определяются заданием, которое выдается индивидуально каждому студенту. Студенты заочного отделения также получают индивидуальное задание на выполнение курсового проекта, которое определяется местом их работы и выполняемыми функциями. В период практики на предприятиях студенты проводят все необходимые исследования, собирают технико-экономические данные работы предприятия, изучают, обобщают опыт других предприятий, функционирующих в сфере коммерции.

Курсовая работа (проект) должна носить реальный характер, вестись на основе материалов, собранных на предприятиях, и быть адаптирована к изменяющимся условиям рыночной экономики.

В процессе выполнения курсового проекта студент должен научиться применять совокупность методов коммерческой деятельности.

При подготовке курсовой работы (проекта) необходимо использовать соответствующую литературу: учебно-методическую, учебную, научно-исследовательскую, справочную, нормативную, методологическую. Кроме того, для овладения современными концепциями и актуальными разработками, а также передовым опытом совершенствования коммерческой деятельности и повышения эффективности экономической деятельности предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью, студенты должны использовать в работе периодическую печать.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ КУРСОВОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА)

Введение

Во введении обосновывается необходимость разработки данной темы, ее актуальность для совершенствования управленческой деятельности и повышения экономической эффективности функционирования предприятий сферы коммерции в современных рыночных условиях. Актуальность темы подтверждается ссылками на фактический материал по рассматриваемой проблеме, доказательствами ее значения для решения вопросов совершенствования коммерческой деятельности и экономики предприятия. Во введении также четко формулируется цель, которую должен достичь автор в ходе выполнения курсовой работы (проекта), задачи курсовой работы (проекта), предмет и объект исследования.

Стиль изложения введения - тезисный, форма изложения – постановочная. Введение должно содержать около двух страниц.

Таким образом, во введении в краткой форме должны быть изложены основные характеристики курсовой работы (проекта).

1. Теоретическая часть

Теоретическая часть курсовой работы (проекта) представляет собой обзор исторического развития и современного состояния теории и практики коммерческой деятельности по выбранной теме на основе имеющихся литературных источников и экономических публикаций различных авторов. Теоретическая часть курсовой работы (проекта) должна раскрывать сущность, проблематику, методику и состоять из следующих разделов (рассмотрено на примере темы «Система управления коммерческой деятельностью предприятия»):

1.1. Экономическое содержание системы управления коммерческой деятельностью предприятия

1.2. Методика анализа системы управления коммерческой деятельностью предприятия

1.3. Пути совершенствования системы управления коммерческой деятельностью предприятия

Изучение теоретических основ решаемой проблемы должно опираться на выводы основоположников науки коммерческой деятельности по различным ее направлениям, работы

ведущих отечественных и зарубежных ученых, основные нормативные документы, законы и законодательные акты, принятые в области регламентирования рыночных отношений между субъектами хозяйствования. Обобщая имеющиеся мнения и выводы различных авторов по решаемой проблеме, студент может сформулировать свое отношение к рассматриваемому вопросу. В этом случае обоснование отношения должно быть развернутым, базироваться на теоретической основе и иметь практическое подтверждение.

Теоретическая часть заканчивается краткими выводами по изучаемому вопросу.

2. Аналитическая часть

Основными задачами данного раздела курсовой работы (проекта) являются анализ экономических показателей и тематический анализ.

2.1. Организационно-экономическая характеристика коммерческой организации

В данном разделе следует дать общую характеристику коммерческой организации:

- организационно-правовая форма коммерческой организации;
- цель, задачи деятельности;
- анализ производственной структуры;
- анализ структуры и функций управления.

2.2. Экономические показатели деятельности коммерческой организации

Экономический анализ представляет собой систему научных методов изучения деятельности коммерческой организации и осуществляется с целью выявления неиспользуемых резервов.

Анализ основывается на сборе, обработке, обобщении и изучении отчетных данных о различных аспектах деятельности коммерческой организации, а также на материалах самостоятельных наблюдений, измерений и расчетов, выполненных студентом. В рыночных условиях хозяйствования возрастает значение устойчивости финансового положения как для самой коммерческой организации, так и для других коммерческих организаций, которые имеют с ним деловые связи. Анализ экономических показателей позволяет оценить эффективность основных направлений деятельности коммерческой организации.

Высоких экономических результатов коммерческая организация может добиться как за счет увеличения товарооборота, выполнения работ и оказания услуг потребителям, так и за счет эффективного использования основных фондов, трудовых и товарных ресурсов.

При проведении анализа экономических параметров необходимо учитывать следующие требования:

1. анализ базируется на использовании системы конкретных показателей, характеризующих хозяйственную деятельность коммерческой организации и ее отдельные стороны;
2. анализ деятельности коммерческой организации требует изучения изменений анализируемых показателей в динамике;
3. анализ необходимо проводить при любом характере изменения фактических значений отчетного периода независимо от их уровня за предыдущие периоды;

4. анализ требует конкретности и объективности, т.е. правильного подбора информации, ее критического изучения.

2.3. Тематический анализ

Глубина анализа, его качество определяются, во-первых, полнотой и достоверностью привлекаемой информации о проблеме, во-вторых, корректностью и адекватностью избранных методов. Для выполнения этого раздела студенту необходимо применить полученные в процессе обучения знания методов исследования, которые помогут ему лучше описать саму проблему и выбрать методы ее анализа.

При выполнении аналитической части работы (проекта) недопустимо ограничиваться констатацией фактов, необходимо раскрыть тенденции, вскрыть недостатки и причины, их обусловившие, чтобы в дальнейшем определить возможные варианты конструктивного изменения ситуации и разработать рекомендации (предложения, организационные решения) по их реализации.

При формулировке выводов следует соблюдать ряд правил.

Во-первых, вывод должен обобщать полученные в данном подразделе конечные, а не промежуточные результаты, во-вторых, в выводах нецелесообразно приводить положения, которые не важны для изложения последующего материала и не вытекают из цели работы, в-третьих, вывод нельзя подменять декларацией о результатах проделанной работы («рассмотрено», «проанализировано», «изучено» и т. д.), в-четвертых, выводы должны быть краткими.

3. Рекомендательная часть

В данной главе студентам необходимо разработать рекомендации по выбранной теме, ведущие к повышению экономической эффективности функционирования исследуемой коммерческой организации.

Рекомендации разрабатываются на основе выявленных в аналитической части курсовой работы (проекта) недостатков, причин их возникновения и существующих резервов. Причем, предложенные рекомендации должны носить реальный характер, базироваться на результатах экономического анализа деятельности коммерческой организации. При этом данная часть обязательно включает обоснование целесообразности каждой рекомендации, описание ее сущности, оценку экономической эффективности рекомендации и характеристику работ по подготовке их к практической реализации. В рекомендательной части должны быть приведены все расчеты с подробными пояснениями и ссылками на источник используемой информации.

Выводы по рекомендательной части должны содержать данные об ожидаемых экономических результатах от реализации рекомендаций, характеризовать другие их преимущества (социальные, технологические, организационные), а также реальность и перспективы их внедрения.

Рекомендательная часть заканчивается таблицей, отражающей динамику изменения показателей до и после внедрения рекомендаций, краткими выводами с указанием основных результатов, полученных в ходе курсовой работы (проекта).

Заключение

В заключении дается характеристика результатов исследований, проведенных в курсовой работе (проекте). Делаются выводы и обобщаются результаты, полученные во всех частях работы, оценивается степень выполнения первоначально намеченных целей и задач. Заключение должно быть конкретным и обязательно содержать следующее:

- оценку общего состояния объекта исследования;
- итоги тематического анализа;
- перечень и краткую характеристику предлагаемых рекомендаций;
- итоги расчета экономической эффективности проектных предложений;
- изменение основных экономических показателей в результате реализации рекомендаций.

В конце заключения должна быть дана оценка разработанным рекомендациям с позиции их практического использования в коммерческой организации.

Библиографический список

Список используемой литературы должен содержать наименования, которые использовались в различных частях курсового проекта и на которые имеются ссылки в тексте.

Источники располагаются в алфавитном порядке авторов, а при отсутствии последних (если фамилии авторов не вынесены на титульный лист) – по первой букве названия источника литературы.

По каждому источнику необходимо указать автора, название работы, место издания, наименование издательства, год издания и количество страниц.

Приложения

В приложениях должны быть приведены различного рода вспомогательные, поясняющие и дополнительные материалы (действующие в коммерческой организации и разработанные в процессе выполнения курсовой работы (проекта): использованные формы анкет, вспомогательные таблицы). Состав приложений зависит от темы. Приложения должны быть приведены в том порядке, который соответствует последовательности ссылок на них в тексте курсовой работы (проекта).

Примерная тематика курсовых работ (5 семестр/6 семестр)

1. Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов на предприятии.
2. Коммерческая деятельность по выбору оптимальных каналов продвижения товара на рынок.
3. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
4. Риск в коммерческой деятельности предприятия.
5. Система управления коммерческой деятельностью предприятия.
6. Техника и технология управления коммерческой деятельностью предприятия.
7. Роль планирования в рыночной экономике и его воздействие на коммерческую деятельность.

8. Организация коммерческой деятельности предприятия.
9. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятия.
10. Организация проведения деловых переговоров.
11. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса.
12. Сбытовая деятельность предприятия.
13. Стимулирование сбыта товаров предприятия.
14. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров.
15. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с покупателями товаров.
16. Коммерческая деятельность по подготовке и проведению оптовых ярмарок.
17. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле.
18. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
19. Качество обслуживания покупателей и факторы, его обуславливающие.
20. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях
21. Бизнес-планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий.
22. Коммерческая деятельность лизинговых предприятий.
23. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности предприятий.
24. Ценообразование в коммерческой деятельности предприятия.
25. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
26. Организационно-методические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
27. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
28. Сбытовая политика и ее роль в коммерческой деятельности предприятия.
29. Ассортиментная политика и ее роль в коммерческой деятельности предприятия.
30. Коммуникационная политика и ее роль в коммерческой деятельности предприятия.
31. Товарная политика и ее роль в коммерческой деятельности предприятия.
32. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
33. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности на потребительском рынке.
34. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности.
35. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.
36. Направления исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.
37. Организационные аспекты закупки и поставки товаров на коммерческих предприятиях.
38. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.

39. Материально-техническая база в торговле и ее роль в повышении эффективности коммерческой деятельности.
40. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.

Примерная тематика курсовых проектов (6 семестр/ 7 семестр)

1. Оценка рисков в коммерческой деятельности торгового предприятия.
2. Организация коммерческой деятельности предприятий на основе инновационных процессов
3. Анализ и управление коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия в условиях рынка.
4. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия и оценка ее эффективности.
5. Планирование и организация сбыта товаров на предприятии.
6. Планирование коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов.
7. Организация и развитие складского хозяйства предприятия.
8. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой (розничной) торговле.
9. Моделирование коммерческой деятельности торговых предприятий по закупке и продаже потребительских товаров.
10. Организация системы закупочной деятельности торгового предприятия на рынке товаров.
11. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
12. Формирование и управление коммерческими операциями в торговле в процессе товародвижения.
13. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.
14. Организация системы закупочной деятельности на торговом предприятии.
15. Управление ассортиментом товаров на торговом предприятии.
16. Управление товарными запасами на торговом предприятии.
17. Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках.
18. Организация сбыта товаров (услуг) на предприятии.
19. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров.
20. Организация и технология закупок товаров на оптовых ярмарках.
21. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
22. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.
23. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
24. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.

25. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия на маркетинговой основе.
26. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
27. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка.
28. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
29. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность.
30. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
31. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
32. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с позиций анализа основных экономических показателей.
33. Организация развития электронной торговли.
34. Система оценки коммерческой деятельности предприятий.
35. Организация коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
36. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
37. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
38. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров на предприятиях в условиях рынка.
39. Анализ товарооборота и товарных запасов на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
40. Организация процесса товародвижения на предприятиях, занимающихся коммерческой деятельностью.
41. Организация и управление процессами продажи товаров на предприятиях в условиях конкуренции.
42. Организация розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
43. Организация оптовой торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
44. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.

Примерная тематика курсовых работ (7 семестр/ 8 семестр)

1. Обеспечение коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
2. Совершенствование механизма обеспечения коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
3. Концептуальные подходы к проблеме защиты коммерческой тайны.

4. Обеспечение сохранности коммерческой тайны хозяйствующего субъекта.
5. Организация и формирование службы безопасности хозяйствующего субъекта.
6. Совершенствование структуры службы безопасности хозяйствующего субъекта.
7. Формирование системы технико-экономических показателей оценки коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
8. Обеспечение кадровой безопасности хозяйствующего субъекта.
9. Обеспечение безопасности сотрудников коммерческих структур и сохранности материально-технических ценностей.
10. Анализ современных угроз коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
11. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности при организации работы с кадрами.
12. Современные подходы к проверке кандидатов для работы в коммерческой структуре.
13. Правовая основа обеспечения коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
14. Обеспечение информационной безопасности хозяйствующего субъекта.
15. Роль государства в обеспечении коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
16. Промышленный шпионаж как угроза коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
17. Организованная преступность как угроза коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
18. Коррупция как угроза коммерческой безопасности предпринимательской деятельности.
19. Роль бизнес-разведки в обеспечении коммерческой безопасности хозяйствующего субъекта.
20. Коммерческая тайна предприятия в системе обеспечения его безопасности.
21. Оценка коммерческой безопасности торгового предприятия.
22. Использование и правовая охрана товарного знака.
23. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговом предприятии на рынке товаров.
24. Пути совершенствования ответственности за нарушение обязательств в договорной деятельности.
25. Охрана труда в предприятиях розничной торговли.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (экзамен, зачет)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

направление 38.03.06 «Торговое дело»

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Тип контроля	Вид контроля	Количество элементов

ПК-6	Текущий контроль	устный опрос по темам семинарских занятий	1-29
ПК-6	Текущий контроль	Выступление с докладами	1-4
ПК-6	Промежуточная аттестация (5/6 семестр)	Компьютерный тест	не менее 80
ПК-6	Текущий контроль	устный опрос по темам семинарских занятий	30-52
ПК-6	Текущий контроль	Выступление с докладами	5-8
ПК-6	Промежуточная аттестация (6/7 семестр)	Компьютерный тест	не менее 80
ПК-6	Текущий контроль	устный опрос по темам семинарских занятий	53-77
ПК-6	Текущий контроль	Выступление с докладами	9-12
ПК-6	Промежуточная аттестация (7/8 семестр)	Компьютерный тест	не менее 80
ПК-6	Текущий контроль	устный опрос по темам семинарских занятий	78-97
ПК-6	Текущий контроль	Выступление с докладами	13-15
ПК-6	Промежуточная аттестация (8/9 семестр)	Компьютерный тест	не менее 80

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины	Оценочные средства (перечень вопросов, заданий и др.)
Знает: - принципы ведения деловой переписки и деловых переговоров; основы межличностных отношений; этику делового общения (ПК-6).	1. Договор поставки заключается, в случае если покупатель использует товар: А) только в предпринимательской деятельности; Б) в целях, не связанных с личным семейным, домашним и иным подобным использованием; В) в любых целях, если поставщик является предпринимателем. 2. Существенными условиями договора поставки являются: А) порядок поставки товаров; Б) имущественная ответственность; В) наименование и количество товаров; Г) сроки исполнения обязательств. 3. Односторонний отказ от исполнения договора поставки допускается: А) при существенном нарушении договора другой стороной; Б) при любом нарушении договора другой стороной; В) только по решению суда; Г) в любое время при условии осуществления взаиморасчетов между сторонами. 4. Какой порядок расчетов между предприятиями и организациями разрешается законодательством РФ? А) только безналичный; Б) только наличный;

В) как безналичный, так и наличный.

5. Требования, закрепляющие право потребителя на необходимую информацию о товаре – это

А)понятность

Б)востребованность

В)доступность

Г)достаточность

6. Каким законом регулируются требования, предъявляемые к товарной информации

А)Закон « О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»

Б)Закон « О защите прав потребителей»

Г)Закон « О техническом регулировании»

Д)Закон « Об информации, информатизации и защите информации»

7. Какие из перечисленных ниже договоров можно отнести, с позиции налогового риска, к «благоприятным» или «неблагоприятным»?

1. Договор займа.

2. Договор о совместной деятельности.

3. Договор о комиссии.

4. Договор на оказание рекламных услуг.

5. Договор аренды.

Умеет:

- анализировать информацию организации-производителя по ключевым показателям рынка; анализировать деятельность конкурентов; принимать решения в рамках профессиональной компетентности. (ПК-6).

1. Укажите метод управления, который осуществляется посредством обязательных для исполнения директив, приказов, указаний руководителей

А)экономический

Б)материальное стимулирование

В)организационно-распорядительный

Г)воспитательный

2. В левой части таблицы даны разделы обыкновенного бизнес-плана. В правой - элементы изложения разделов. Поставьте разделы и элементы во взаимно однозначное соответствие друг другу.

Разделы	Элементы
1. Рынок	1. Реклама продукта
2. Риски	2. Качество продукта
3. Продукт	3. Организационная структура предприятия
4. Конкуренция	4. Кредиты
5. Маркетинг	5. Фото товара
6. Производство	6. Предложение контролера проекта
7. Менеджмент	7. Резюме
8. Финансирование	8. Кем еще производится продукт
9. Обзор проекта	9. Цена продукта

3. Объем валовой продукции на предприятии – 4000 шт. в год. Затраты на сырье составляют 42 руб. на единицу продукции, или 80 % производственной себестоимости продукции. Затраты на реализацию продукции и прочие внепроизводственные расходы – 10 % производственной себестоимости продукции. Рассчитать цену и прибыль от реализации всей продукции, если планируемая рентабельность продукции 30 %.

4. Себестоимость одного изделия составила 185 руб., а цена

224 руб. Из-за низкого спроса на продукцию предприятие снизило цену до 210 руб. и реализовало 2600 изделий. Рассчитать рентабельность продукции до и после снижения цены и сумму недополученной прибыли предприятием.

Имеет практический опыт:

- анализа конъюнктуры рынка, деятельности конкурентов и данных по объемам продаж (ПК-6).

1. План товарооборота магазина на четвертый квартал 750 тыс. руб. В продаже постоянно имеется 220 разновидностей товаров. Средняя цена одной разновидности товара 118 руб. Интервал между завозом двух партий – 5 дней. Количество разновидностей, поступающих в одной партии – 30. Время в пути – 3 дня. Гарантийный товарный запас составляет 50 % торгового запаса. Определить норму и норматив товарного запаса.

2. Годовой план товарооборота предприятия – 8400 тыс. руб. Товарные запасы на начало года составляют 280 тыс. руб., норма товарных запасов на конец года 15 дней. Норма естественной убыли 1,8 % от продажи. Определите потребность в товарах.

3. Предприятие реализовало продукции на сумму 2500 тыс. руб. при ее полной себестоимости 2000 тыс. руб. За нарушение договорной дисциплины предприятие уплатило штраф на сумму 85 тыс. руб. и взыскало в свою пользу штрафов на сумму 46 тыс. руб. Стоимость основных средств и нормируемых оборотных средств – 3,5 млн. руб. Рассчитать прибыль от реализации продукции, балансовую прибыль, рентабельность продукции и рентабельность деятельности предприятия.

4. Произвести указанные надбавки к ценам от продажной цены; определить в соответствии с этим продажную цену изделия у розничного продавца (расчеты представить в виде таблицы); определить валовой и чистый доход розничного предприятия.

Таблица

Наименование показателя	Варианты							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Себестоимость изделия у производителя, тыс. руб.	17,86	200	15,85	2,5	10,45	8,25	30,2	62,8
2. Наценки, %								
- у производителя	13 16 21	9 15 25	12,5 20 25	13 13 17	10 12 18	10 15 20	14 20 26	9 15 22
- у оптового продавца								
- у розничного продавца								
3. Продано в магазине за месяц, шт.	169	52	250	23	2200	280	560	185
4. Расходы на рекламу и организацию продажи 1 изделия в магазине, руб.	123	200	95	14	25	18	75	132

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;

- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;
- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий,

требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
Уровневая шкала оценки компетенций	100 бальная шкала, %	100 бальная шкала, %	5-бальная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Организация производства и управление предприятием [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальности "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)" / О. Г. Туровец [и др.] ; под ред. О. Г. Туровца. - 3-е изд. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 505 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=472411>.

2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=317391>.

3. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : практ. пособие / А. М. Петров ; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - Документ Bookread2. - М. : КУРС [и др.], 2015. - 395 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=507956>.

4. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / Г. А. Яковлев. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>.

Дополнительная литература

5. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлению "Торговое дело" (бакалавриат) / Г. Г. Иванов, Е. С. Холин. - Документ HTML. - М. : ФОРУМ [и др.], 2012. - 382 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=254003>

6. Коноплева, И. А. Управление безопасностью и безопасность бизнеса [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по специальности "Прикладная информатика (по обл.)" / И. А. Коноплева, И. А. Богданов. - Документ HTML. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 447 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=352467#none>

7. Организация производства и управление предприятием [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальности "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)" / О. Г. Туровец [и др.] под ред. О. Г. Туровца. - 3-е изд. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 505 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=472411>.

8. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : практ. пособие / А. М. Петров ; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - Документ Bookread2. - М. : КУРС [и др.], 2015. - 395 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=507956>.

9. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальностям "Коммерция", "Маркетинг", "Товароведение и экспертиза товаров", "Юриспруденция" со специализацией "Коммер. право" и по направлению "Коммерция" / Ф. П. Половцева. - Документ HTML. - М. : ИНФРА-М, 2013. - 247 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=376841>

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы

1. BOOK. RU [Электронный ресурс] : электрон. б-ка. - Режим доступа: <http://www.book.ru/>. - Загл. с экрана.
2. За партой. РУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://za-partoj.ru/d/econ/econ285.htm>. -

Загл. с экрана.

3. Издательский дом Гребенникова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.grebennikon.ru.

- Загл. с экрана.

4. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/>. - Загл. с экрана.

5. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Word	Текстовый процессор, предназначенный для создания, просмотра и редактирования текстовых документов, с локальным применением простейших форм таблично-матричных алгоритмов.	Подготовка студентами докладов и рефератов по представленной тематике, оформления самостоятельных работ
2	Microsoft PowerPoint	Программа подготовки презентаций и просмотра презентаций, являющаяся частью Microsoft Office и доступная в редакциях для операционных систем Microsoft Windows и Mac OS.	Воспроизведение презентаций, подготовленных студентами в рамках предложенных тем научных докладов и рефератов
3	Microsoft Excel	Широко распространенная компьютерная программа. Нужна она для проведения расчетов, составления таблиц и диаграмм, вычисления простых и сложных функций.	Проведение практических занятий, подготовка студентами докладов и рефератов по представленной тематике, решение домашних заданий.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

№	Наименование оборудованных учебных кабинетов и (или) аудиторий	Основное специализированное оборудование
1	Аудитория бизнес-проектирования коммерческой	Перечень основного оборудования: комплект мультимедийного проекционного оборудования (экран Draper Luma, проектор Sanyo PLC), комплект учебной мебели на 120

	деятельности, логистики и маркетинга, лекционная аудитория.	посадочных мест
--	--	-----------------

11. Примерная технологическая карта дисциплины «Основы коммерческой деятельности и коммерческой безопасности»

[illegible]

