

**Негосударственное образовательное частное учреждение
высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ»**

Факультет дополнительного образования

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом ВгГИ
Протокол № 4 от 29 августа 2016 г.



С.М. Бельский

Рабочая программа

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Дополнительная профессиональная программа профессиональной переподготовки	Экономика организации
---	-----------------------

Волгоград 2016 г.

Одобрено на заседании учебно-методического совета института

Протокол № 1 от «29» августа 2016 г.

Учебно-методический комплекс подготовил:

Канд. эконом. наук



Т.С. Петрищева

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Главной целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является осмысление и объяснение процессов социально-экономического развития общества, рассмотрение коммерческой деятельности предприятия и его поведения в условиях рыночной экономики и конкуренции. Изучение дисциплины позволит студентам рассмотреть организационно-правовые формы предприятий, особенности оптовой и розничной торговли, экономический механизм управления предприятием, результаты его экономической деятельности и т.д. Основная задача изучения дисциплины – приобретение необходимых навыков и умения осуществления коммерческой деятельности предприятия, выбора наиболее рациональных путей реализации хозяйственных решений.

2. Место дисциплины в структуре ДПП.

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» относится к специальным дисциплинам.

3. Планируемые результаты освоения учебной дисциплины

№ раздела	Результаты обучения (компетенции ФГОС ВО)	Составляющие результатов обучения
1	<p>способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2);</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и содержание коммерческой деятельности; - цели и задачи деятельности предприятия как ведущего звена экономики; - принципы планирования деятельности предприятия; - роль маркетинга в деятельности предприятия; - сущность риска и методы его снижения; - особенности функционирования оптовых, розничных, посреднических предприятий; - механизм формирования себестоимости, прибыли, рентабельности, цены на продукцию. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оперировать экономическими понятиями и категориями; - составлять бизнес-план. <p>Формируемые навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умением формировать ассортимент товаров в соответствии с потребительским спросом
2	<p>способностью организовать деятельность малой группы, созданной для</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> сущность и содержание коммерческой деятельности; - цели и задачи деятельности предприятия как ведущего звена экономики; - организационно-правовые формы предприятий и формы предпринимательской деятельности;

реализации конкретного экономического проекта (ПК-9);	- принципы организации управления коммерческой деятельностью;
	- особенности функционирования оптовых, розничных, посреднических предприятий;
	Уметь: - выбирать оптимальную организационно-правовую форму для своего будущего предприятия; - ориентироваться в современных условиях создания и функционирования предприятий; - оценивать риски в деятельности предприятия.
	Формируемые навыки: Владеть: - знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции; организацией деятельности малой группы.

4. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 66 часов, в т. ч. контактная работа обучающихся с преподавателем - лекционные занятия 18 часов, практические занятия 14 часа, форма контроля – зачет с оценкой.

Самостоятельная работа 34 часов.

5. Содержание дисциплины (очная форма обучения)

5.1. Учебно-тематический план.

Учебно-тематический план дисциплины

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Количество часов			
		Контактная работа		Самостоят. ел. работа	Всего
		Лекции	Практические занятия		
1.	Модель товарного рынка. Рынок и потребитель	1	0,5	2	3,5
2.	История развития коммерческого предпринимательства в России и за рубежом	1	0,5	2	3,5
3.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	1	0,5	2	3,5
4.	Организационно-правовые формы функционирования предприятий	1	0,5	2	3,5
5.	Розничная и оптовая сеть: структура и функции	1	0,5	2	3,5
6.	Материально-техническая база и техническая политика.	1	0,5	2	3,5
7.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия	1	1	2	4

8.	Организация управления коммерческой деятельностью предприятия	1	1	2	4
9.	Мотивация труда персонала. Личность предпринимателя-коммерсанта в современных условиях	1	1	2	4
10.	Изучение спроса и методы его прогнозирования	1	1	2	4
11.	Планирование деятельности предприятия	2	1	2	5
12.	Принципы и технология маркетинга	1	1	2	4
13.	Цена и ценовая политика	1	1	2	4
14.	Себестоимость, прибыль, рентабельность	1	1	2	4
15.	Риск в деятельности предприятия и его оценка	1	1	2	4
16.	Закупка и поставка товаров в торговом предприятии	1	1	2	4
17.	Организация коммерческой деятельности в оптовой, розничной торговле. Специфика посреднической деятельности	1	1	2	4
	Вид промежуточной аттестации	зачет			
	Всего часов:	18	14	34	66

5.2. Содержание лекционных занятий

Тема 1. Модель товарного рынка. Рынок и потребитель.

Сущность, роль, признаки товарного рынка. Компоненты модели товарного рынка. Взаимосвязь товарного рынка и потребителя.

Тема 2. История развития коммерческого предпринимательства в России и за рубежом.

Предпосылки развития предпринимательства в России. Предпринимательство в 20 в. Переход к рыночной экономике. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран.

Дискуссия на тему «Особенности функционирования торговых предприятий в условиях командно-административной и рыночной системы».

Тема 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности.

Определение сущности коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Структура коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой. Системный подход к коммерческой деятельности.

Тема 4. Организационно-правовые формы функционирования предприятий.

Понятие предпринимательской деятельности. Формы предпринимательства. Понятие фирмы и предприятия. Классификация предприятий. Понятие и признаки юридического лица. Коммерческие и некоммерческие организации, их состав. Организационно-правовые формы коммерческих организаций (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия), их характеристика. Некоммерческие организации, их состав и характеристика. Объединения и цели их создания, принципы формирования объединений. Виды объединений и их характеристика.

Тема 5. Розничная и оптовая сеть: структура и функции. Функции розничной и оптовой торговли. Структура розничных торговых предприятий. Оптовая торговая сеть: свойства и классификация предприятий.

Дискуссия на тему «Основные предприятия розничной и оптовой сети в России».

Тема 6. Материально-техническая база и техническая политика. Структура основных производственных фондов предприятия. Техническая политика. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Технология процесса инвестирования в торговом предприятии.

Тема 7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия.

Роль информации в управлении коммерческой деятельностью. Предъявляемые требования к информации. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Автоматизированная технология обработки информации. Защита коммерческой информации.

Тема 8. Организация управления коммерческой деятельностью.

Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.

Тема 9. Мотивация труда персонала. Личность предпринимателя-коммерсанта в современных условиях. Элементы социальной среды торгового предприятия. Способы управления персоналом торгового предприятия. Управление трудовым коллективом: потенциал, кадровая стратегия. Черты предпринимателя-коммерсанта в условиях функционирования рынка.

Тема 10. Изучение спроса и методы его прогнозирования.

Сущность спроса. Модель рыночного равновесия спроса и предложения. Действие рыночного механизма равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах. Методы прогнозирования рыночного спроса: экстраполяция временных рядов, метод скользящей средней, метод наименьших квадратов, коэффициент эластичности, корреляционный и регрессионный анализ, метод экспертных оценок.

Тема 11. Планирование деятельности предприятия. Субъекты и объекты планирования. Принципы планирования. Этапы планирования. Виды планирования.

Форма и содержание бизнес-плана. Цели его разработки. Требования к бизнес-плану. Структура и содержание разделов бизнес-плана. Выработка и описание идеи проекта. Анализ производственных возможностей фирмы в реализации проекта. Оценка рынка сбыта. Разработка плана маркетинга. Разработка плана производства. Разработка организационного плана. Разработка финансового плана. Оценка предпринимательского риска. Общие выводы и ожидаемые результаты (резюме).

Тема 12. Принципы и технология маркетинга. Маркетинг на предприятии. Понятие и содержание маркетинга. Важнейшие принципы маркетинга. Изучение возможностей предприятия. Изучение потребителей. Система стимулирования товародвижения и сбыта. Система стимулирования продаж. Сегментация рынка. Методы определения рыночных долей.

Тема 13. Цена и ценовая политика. Цена и ценовая политика фирмы. Определение ценовой политики и ее этапы. Анализ ценообразующих факторов. Спрос и предложение. Равновесная цена. Эластичность спроса по цене. Оценка издержек производства. Выбор метода ценообразования. Минимально допустимая цена и способы ее расчета. Расчет минимально допустимой цены по норме прибыли. Определение минимально допустимой цены по фактору достаточности. Определение минимально допустимой цены, исходя из возможной массы прибыли. Методы калькуляции. Калькуляция по величине покрытия. Виды цен и скидок.

Тема 14. Себестоимость, прибыль, рентабельность. Понятие себестоимости продукции, издержек производства и обращения, расходов, затрат на производство. Налогообложение. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции. Виды себестоимости продукции. Структура себестоимости продукции и классификация затрат (расходов) на производство. Методы учета затрат и калькулирование себестоимости продукции. Необходимость и значение определения постоянных и переменных затрат. Основные результаты экономической деятельности предприятия. Понятие дохода и прибыли предприятия. Сущность, виды, механизм формирования и распределения прибыли. Относительная доходность деятельности предприятия. Рентабельность производства, продукции, капитала, методика определения и сферы применения.

Тема 15. Риск в деятельности предприятия и его оценка. Понятие и виды риска. Принципы и подходы к оценке рисков. Показатели риска и методы его оценка. Качественные методы анализа рисков. Количественные методы оценки и анализа. Технология управления рисками. Основные способы снижения предпринимательского риска. Организационное обеспечение снижения рисков. Риски инновационной и инвестиционной деятельности.

Тема 16. Закупка и поставка товаров в торговом предприятии.

Товарообеспечение и коммерческие связи. Принципы товародвижения. Модель закупки и доведения продукции до покупателя в розничном торговом предприятии. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения. Прямые закупки товаров у товаропроизводителей. Управление товарными запасами.

Тема 17. Организация коммерческой деятельности в оптовой, розничной торговле. Специфика посреднической деятельности.

Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле. Организация оптовой продажи товаров. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей.

Формы торгово-посреднических структур. Развитие коммерческо-посреднической деятельности. Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.

5.3. Содержание практических (семинарских) занятий.

Тема 1. Модель товарного рынка. Рынок и потребитель.

Дайте определение товарного рынка с позиций коммерческой направленности деятельности предприятия. Какова структура рынка товаров в зависимости от их использования? Какова роль товарного рынка в народном хозяйстве России? Перечислите главные признаки рынка товаров. Опишите основные элементы модели товарного рынка и их взаимозависимость. Каково влияние рынка на функционирование торгового предприятия? Дайте характеристику товара как объекта коммерческой деятельности.

Задания.

- 1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.**

Тема 2. История развития коммерческого предпринимательства в России и за рубежом.

Выделите периоды и этапы развития коммерческого предпринимательства в России, укажите его формы и элементы инфраструктуры. Какие основные формы и виды торговых предприятий распространены в сфере торговли за рубежом? Изложите меры государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в торговле в России и за рубежом.

Задания.

- 1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.**

Тема 3. Сущность и содержание коммерческой деятельности.

Сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций. Назовите факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Опишите концепцию и структуру коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой. Рассмотрите системный подход к коммерческой деятельности.

Задания.

- 1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.**

Тема 4. Организационно-правовые формы функционирования предприятий.

Понятие предпринимательской деятельности и фирмы, предприятия. Назовите формы предпринимательства. Рассмотрите классификацию предприятий. Рассмотрите понятие и признаки юридического лица, коммерческие и некоммерческие организации, их состав. Охарактеризуйте организационно-правовые формы коммерческих организаций (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия). Рассмотрите некоммерческие организации, их состав и характеристику.

Дискуссия на тему «Положительные черты и недостатки организационно-правовых форм коммерческих организаций».

Задания.

- 1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.**

Тема 5. Розничная и оптовая сеть: структура и функции.

Назовите функции розничной и оптовой торговли. Охарактеризуйте основные элементы структуры розничных торговых предприятий. Рассмотрите свойства и классификацию предприятий оптовой торговой сети.

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

Тема 6. Материально-техническая база и техническая политика.

Задания. 1. Охарактеризуйте структуру основных производственных фондов предприятия. Сущность технической политики. Каким образом осуществляется оценка эффективности материально-технической базы? Рассмотрите инвестиции как источник развития материально-технической базы. Опишите технологию процесса инвестирования в торговом предприятии.

2. Подготовьте реферат по теме «Особенности осуществления инвестиций в России».

Тема 7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия.

Назовите предъявляемые требования к информации. Рассмотрите технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Роль автоматизированной технологии обработки информации. Каким образом производится защита коммерческой информации?

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

Тема 8. Организация управления коммерческой деятельностью.

Определите задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Назовите принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Охарактеризуйте функции и структуру управления оптовых и розничных торговых предприятий.

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

Тема 9. Мотивация труда персонала. Личность предпринимателя-коммерсанта в современных условиях. Рассмотрите элементы социальной среды торгового предприятия. Охарактеризуйте способы управления персоналом торгового предприятия. Назовите особенности управление трудовым коллективом. Обозначьте черты предпринимателя-коммерсанта в условиях функционирования рынка.

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

Тема 10. Изучение спроса и методы его прогнозирования.

Сущность спроса. Рассмотрите модель рыночного равновесия спроса и предложения. Охарактеризуйте действие рыночного механизма равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах. Опишите методы прогнозирования рыночного спроса: экстраполяция временных рядов, метод скользящей средней, метод наименьших квадратов, коэффициент эластичности, корреляционный и регрессионный анализ, метод экспертных оценок.

Дискуссия на тему «Роль спроса в стимулировании объема производства».

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

Тема 11. Планирование деятельности предприятия. Назовите субъекты, объекты, принципы планирования. Выделите этапы планирования. Какие существуют виды планирования? Бизнес-план: форма и содержание, цели разработки, требования к

бизнес-плану. Каковы структура и содержание разделов бизнес-плана? В чем сущность выработки и описания идеи проекта? Каким образом осуществляется анализ производственных возможностей фирмы в реализации проекта? Как производится оценка рынка сбыта? Сущность разработки плана маркетинга, плана производства, организационного плана, финансового плана. Как осуществляется оценка предпринимательского риска?

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

Тема 12. Принципы и технология маркетинга. Сущность маркетинга на предприятии, его содержание. Выделите важнейшие принципы маркетинга. Каким образом происходит изучение возможностей предприятия, изучение потребителей? Охарактеризуйте систему стимулирования товародвижения и сбыта, систему стимулирования продаж. Сущность сегментация рынка. Опишите методы определения рыночных долей.

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

Тема 13. Цена и ценовая политика. Сущность цены и ценовой политики. Охарактеризуйте этапы ее осуществления. Проведите анализ ценообразующих факторов. Сущность спроса, предложения, равновесной цены, эластичности спроса по цене. Осуществите оценку издержек производства. На чем основывается выбор метода ценообразования? Минимально допустимая цена и способы ее расчета: по норме прибыли, по фактору достаточности, исходя из возможной массы прибыли. Назовите методы калькуляции. Охарактеризуйте виды цен и скидок.

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК

2. Решите задачи:

1. Кривая спроса на компьютеры описывается уравнением: $Q^d = 600 - 2P$, а кривая предложения описывается уравнением: $Q^s = 300 + 4P$, где Q – объем спроса или предложения в месяц (штук), P – цена в тысячах рублей. Каковы равновесные цена и объем товара?

2. Первоначально на японском рынке mp3-плееров ежемесячно продавалось 50 тыс. плееров по цене 1000 йен. В момент X телефоны со встроенными mp3-плеерами подешевели, что спустя некоторое время привело к уменьшению объема продаж плееров на 19%. Затем, в момент Y, начал работать новый завод по производству mp3-плееров, расположенный в Китае, и рыночная цена плеера упала на 25%. Определите новые параметры равновесия на рынке mp3-плееров, если известно, что всё это время спрос и предложение на данном рынке обладали постоянной ценовой эластичностью, по модулю равной 2.

Тема 14. Себестоимость, прибыль, рентабельность. Сущность себестоимости продукции, издержек производства и обращения, расходов, затрат на производство. Какие затраты включены в себестоимость продукции? Виды себестоимости продукции. Рассмотрите структуру себестоимости продукции и классификацию затрат (расходов) на производство. Перечислите методы учета затрат. Обоснуйте необходимость и значение определения постоянных и переменных затрат. Каковы основные результаты экономической деятельности предприятия? Категории дохода и прибыли предприятия. Сущность, виды, механизм формирования и распределения прибыли. Относительная

доходность деятельности предприятия. Рентабельность производства, продукции, капитала, методика определения и сферы применения.

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК

2. Решите задачи:

1. За текущий месяц владелец мастерской получил доход в размере 200 тыс. руб. Из этого дохода он должен заплатить 5 тыс. руб. своему помощнику и 2,5 тыс. руб. уборщице. Стоимость затраченного на производство сырья и материалов – 170 тыс. руб.

Определите бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль, если владелец мастерской мог бы получать заработную плату 7,5 тыс. руб. и доход на вложенные средства в размере 15 % годовых. (При организации предприятия владелец вложил в него 100 тыс. руб.)

2. Предприятие реализовало за период 23 475 т продукции по цене 3 750 руб./т; полная себестоимость единицы продукции равна 3 068 руб./т. В том же периоде реализовано излишнее оборудование на сумму 353 тыс. руб.; остаточная стоимость этого оборудования составила 345 тыс. руб. Сумма внереализационных доходов и расходов за рассматриваемый период – 10 тыс. руб. Налог на прибыль – 24 %.

Рассчитайте прибыль от реализации продукции, прибыль до налогообложения (валовую), чистую прибыль.

Тема 15. Риск в деятельности предприятия и его оценка.

Сущность и виды риска. Выделите принципы и подходы к оценке рисков. Охарактеризуйте показатели риска и методы его оценки: качественные и количественные. Технология управления рисками. Рассмотрите основные способы снижения предпринимательского риска. Организационное обеспечение снижения рисков.

Задания.

Подготовьте реферат по теме «Риски инновационной и инвестиционной деятельности».

Тема 16. Закупка и поставка товаров в торговом предприятии.

Охарактеризуйте товарообеспечение и коммерческие связи. Назовите принципы товародвижения. Опишите модель закупки и доведения продукции до покупателя в розничном торговом предприятии. Рассмотрите источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения, прямые закупки товаров у товаропроизводителей. Сущность управления товарными запасами.

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

Тема 17. Организация коммерческой деятельности в оптовой, розничной торговле. Специфика посреднической деятельности.

Назовите особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Рассмотрите кооперацию в оптовой торговле, организацию оптовой продажи товаров. Выделите особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии. Назовите формы торгово-посреднических структур. Опишите развитие коммерческо-посреднической деятельности. Рассмотрите основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.

Задания.

1. Подготовьте реферат по одной из тем, предусмотренных УМК.

5.4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

В процессе освоения учебной дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» студенты выполняют следующие виды самостоятельной работы:

- изучают основную и дополнительную литературу;
- готовят рефераты;
- решают задачи;
- готовятся к устному опросу.

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины для самостоятельного изучения	Список рекомендуемой литературы (основная, дополнительная)	Формы контроля
1.	Модель товарного рынка. Рынок и потребитель	<p>Основная литература</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., 	реферат

		<p>Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>ИНТЕРНЕТ ресурсы См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
2.	<p>История развития коммерческого предпринимательства в России и за рубежом</p>	<p>1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931.</p>	устный опрос, реферат

		<p>— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>ИНТРНЕТ ресурсы</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
3.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	<p>Основная литература: см. Тема 1.</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность / Учебник для вузов. – М.: Инфра-М, 2009. – 248 с.</p> <p>2. Бунеева Р. И Коммерческая деятельность : организация и управление : учебник. Изд: Феникс, Ростов/Д. Высшее образование.</p> <p>3. Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К. Коммерция и технология торговли/ Учеб. для студентов высш. уч. вузов. 10-е изд., перераб. и доп. М.:Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2010. 697 с.</p> <p>ИНТРНЕТ ресурсы</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	устный опрос, реферат
4.	Организационно-правовые формы функционирования предприятий	<p>Основная литература:</p> <p>Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность[Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Ильинко Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия</p>	устный опрос, реферат

		<p>[Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. иселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. анкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. ашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>ИНТЕРНЕТ ресурсы См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
5.	Розничная и оптовая сеть: структура и функции	<p>Основная литература:</p> <p>1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.:</p>	устный опрос, реферат

		<p>Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю <p>ИНТЕРНЕТ ресурсы См. п. 8. УМК Перечень ресурсов</p>	
--	--	--	--

		информационно-коммуникационной сети «Интернет»	
6.	Материально-техническая база и техническая политика	<p>Основная литература: Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература: 1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Дашков Л.П. Организация и управление Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368.— ЭБС «IPRbooks», по паролю ИНТЕРНЕТ ресурсы</p>	устный опрос, реферат

		См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»	
7.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия	<p>1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой</p>	устный опрос, реферат

		<p>промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>ИНТЕРНЕТ ресурсы</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
8.	<p>Организация управления коммерческой деятельностью</p>	<p>1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон.</p>	<p>устный опрос, реферат</p>

		<p>текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю ИНТРNET ресурсы</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
9.	<p>Мотивация труда персонала. Личность предпринимателя-коммерсанта в современных условиях</p>	<p>Основная литература:</p> <p>1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность[Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	устный опрос, реферат

		<p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>ИНТРНЕТ ресурсы См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
10	Изучение спроса и методы его прогнозирования	<p>Основная литература: 1.Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность[Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. 	устный опрос, реферат

		<p>текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю ИНТРNET ресурсы</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
11	Планирование деятельности предприятия	<p>Основная литература: 1.Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность[Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.—</p>	устный опрос, реферат

		<p>ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>ИНТРНЕТ ресурсы</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
12	Принципы и технология маркетинга	<p>Основная литература: Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые</p>	устный опрос, реферат

		<p>данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>ИНТРАНЕТ ресурсы</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
13	Цена и ценовая политика	<p>Основная литература: Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность[Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	устный опрос, решение задач

		<p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p>	
14	Себестоимость, прибыль, рентабельность	<p>Основная литература: Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность[Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и</p>	устный опрос, решение задач

		<p>статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
15	Риск в деятельности предприятия и его оценка	<p>Основная литература: Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <p>1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное</p>	устный опрос, реферат

		<p>пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p style="text-align: center;">ИНТЕРНЕТ ресурсы</p> <p>См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	
16	Закупка и поставка товаров в торговом предприятии	<p>Основная литература:</p> <p>Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность[Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/</p>	устный опрос, реферат

17	Организация коммерческой	<p>12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю <p>ИНТЕРНЕТ ресурсы См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»</p>	устный
	Основная литература:		

	<p>деятельности в оптовой, розничной торговле. Специфика деятельности посреднической деятельности</p>	<p>Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438.— ЭБС «IPRbooks», по паролю</p> <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/12438. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/931.— ЭБС «IPRbooks», по паролю 3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10931. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 4. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10944. — ЭБС «IPRbooks», по паролю 5. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368. — ЭБС «IPRbooks», по паролю <p>ИНТРНЕТ ресурсы</p>	<p>опрос, реферат</p>
--	--	---	-----------------------

	См. п. 8. УМК Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»	
--	--	--

5.4.1. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости):

СПС «Консультант Плюс» (локальная сеть Института)

ЭБС «IPRbooks» [URL:http://www.iprbookshop.ru/11020](http://www.iprbookshop.ru/11020) или локальная сеть Института

Компьютерная презентация лекций (Power Point)

Рабочее место в Институте, оборудованное компьютером с выходом в сеть Интернет

Локальная сеть Волгоградского гуманитарного института (учебно-методическая документация)

Поисковые системы: <http://www.yandex.ru/>; <https://www.google.ru/>; <https://mail.ru/>

5.4.2. Методические указания обучающемуся для осуществления самостоятельной работы

Одним из основных методов овладения знаниями является *самостоятельная работа студентов*, объем которой определяется учебно-методическим комплексом в часах для каждой категории студентов по данному направлению. Самостоятельная работа планируется, с учетом расписания занятий и тематического плана по дисциплине. Проводя самостоятельную работу, обучающиеся опираются на методические советы и рекомендации преподавателя.

Внедрение этой формы обучения, будет способствовать повышению качества образования. Во-первых, за счет того, что каждый студент при личной встрече с преподавателем сможет решить именно те, проблемы, которые возникают у него при изучении материала и реализации изученного на практике. Тогда, как в группе решаются проблемы не доступные пониманию большинству студентов. Во-вторых, повысится уровень самостоятельности студента. Если при проведении группового занятия студент может не принимать активного участия в обсуждении и решении проблемы, или просто соглашаться с решениями, предложенными другими, то, работая самостоятельно, он вынужден будет решать проблему самостоятельно, что в конечном итоге подготовит его к будущей практической деятельности. Студент также сможет самостоятельно планировать время, затрачиваемое им на постановку проблемы, ее решения, и составления отчета для преподавателя, что опять же будет способствовать повышению уровня образования данного студента.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов рекомендуется следующий порядок ее организации. Сначала изучаются теоретические вопросы по соответствующей теме с проработкой основной и дополнительной литературы. Особое внимание следует обратить на понимание основных понятий и определений, что необходимо для правильного понимания и решения задач. Затем нужно самостоятельно разобрать и решить рассмотренные в тексте примеры, выясняя в деталях практическое значение выученного теоретического материала. После чего еще раз внимательно прочитать все вопросы теории, попутно решая соответствующие упражнения, приведенные в учебниках и сборниках задач.

Помощь в самостоятельной подготовке студенту окажут материалы учебно-методического комплекса. Они содержат перечень вопросов, которые необходимо изучить самостоятельно. К каждой теме прилагается список основной и дополнительной литературы, изучение которой будет способствовать наиболее полной подготовке к занятию. Студенту необходимо знать, что для подготовки достаточно использовать один из приведенных источников основной литературы. Для расширения познаний необходимо

обращаться к дополнительной литературе. Надо обратить внимание на то, что к каждой теме приведены основные понятия и краткое содержание материала, необходимого для изучения.

Выполнение студентами самостоятельной работы контролируется в зависимости от задания в форме проверки: подготовки реферата, заполнения теста, решение задач, экзамен. Все эти задания, темы рефератов и тесты для контроля знаний студентов можно найти в материалах учебно-методического комплекса в разделе: Фонд оценочных средств.

Одной из форм контроля самостоятельной работы является тест. При подготовке к *тесту* обучающийся должен внимательно изучить материал, предложенный преподавателем и учебно-методическим комплексом (основные термины, вопросы для обсуждения, основную и дополнительную литературу); рассмотреть практические задачи, предложенные к данной теме; еще раз вернуться к теоретическим вопросам для закрепления материала.

Как правило, тест включает в себя от 10 до 20 заданий. На ознакомление с вопросами и формулирование ответа студенту отводится 20 минут. Студент должен выбрать из предложенных вариантов правильный ответ и подчеркнуть его.

Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- умение оперировать экономическими понятиями и категориями;
- развитие навыков самостоятельной работы с нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач.

Студенты, давшие в результате 80 % и более правильных ответов получают оценку «отлично». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 60 % и более процентов получают оценку «хорошо». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 50 % и более процентов получают оценку «удовлетворительно». Студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на менее 50 % вопросов получают оценку «неудовлетворительно».

Форма контроля – *реферат, доклад, аналитический обзор*. Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;
- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

Оценка знаний, умений и навыков (компетенций) при интерактивных формах занятий. Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний и умений студентов учитываются следующие критерии:

- развитие навыков самостоятельного научного поиска необходимой литературы;
- развитие навыков самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач;
- развитие навыков научного анализа материала и его изложения;

- выработка умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их;
- развитие умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;
- закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.

– умение оперировать экономическим понятиями и категориями;

Критерии оценки и шкала оценивания знаний, умений, навыков:

5 БАЛЛОВ (отлично):

- систематизированные, полные знания по всем вопросам;
- свободное владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях экономических понятий и явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- умение использовать научные достижения экономических и других связанных с ними дисциплин;
- ориентирование в специальной литературе ,
- знание основных проблем экономической дисциплины,
- владение методами сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
- владение инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.

4 БАЛЛА (хорошо):

- в основном полные знания по всем вопросам;
- владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности и взаимосвязях экономически значимых явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- ориентирование в специальной литературе ,
- знание основных проблем экономической дисциплины,
- оценивает экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; знает действующую нормативно-правовую базу, обладает базовыми знаниями и методами математики и естественных наук; владеет методами сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.
- владеет инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.

3 БАЛЛА (удовлетворительно):

- фрагментарные знания при ответе;
- владение экономической терминологией;
- не полное представление о сущности и взаимосвязях экономически значимых явлений и процессов;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;

2 БАЛЛА (неудовлетворительно):

- отсутствие знаний и компетенций;
- отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях экономически значимых явлений;
- неумение владеть экономической терминологией.

5.5. Образовательные технологии.

№ п/п	Тема занятия	Вид учебного занятия	Форма/методы активного, интерактивного, сетевого обучения	Количество часов
1.	История развития коммерческого предпринимательства в России и за рубежом	лекция	«Студент в роли преподавателя»	0,5
2.	Изучение спроса и методы его прогнозирования	семинар	Дискуссия	0,5
Итого:				1

7. Перечень основной и дополнительной литературы

основная литература:

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015. 500— с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/12438>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Дополнительная литература:

1. **Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2010.— 608 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/12438>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю**
2. **Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2010.— 187 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю**
3. **Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10931>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю**
4. **Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 688 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10944>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю**
5. **Кириухина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кириухина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14368>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю**

Периодические издания (газета, вестник, бюллетень, журнал):

Журналы

1. Вопросы экономики.	9. Вестник	Волгоградского
-----------------------	------------	----------------

2. Экономическая наука современной России.	государственного университета. Сер. 3, экономика, экология.
3. Экономист.	10. Региональная экономика: теория и практика.
4. Российский экономический журнал.	11. Проблемы теории и практики управления.
5. Финансы.	12. Маркетинг в России и за рубежом.
6. Финансы и кредит.	13. Эксперт.
7. Журнал экономической теории.	14. Секрет фирмы.
8. Экономический вестник Ростовского государственного университета.	

Газеты

1. Бизнес и банки.
2. Деловая жизнь.
3. Деловое Поволжье.
4. Российская газета.
5. Коммерсантъ.
6. Право и экономика.
7. Финансовая газета.
8. Экономика и жизнь.

8. Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети «Интернет»

Адрес	Содержание
1. http://www.consultant.ru/	Консультант Плюс
2. http://www.garant.ru/	Гарант
3. http://ek-lit.agava.ru/books.htm	Библиотека экономической и деловой литературы - Читальня
4. http://eup.ru/Catalog/29-16.asp	Библиотека по экономической теории и истории экономических учений
5. http://economicus.ru/	Проект института «Экономическая школа»
6. http://www.finansy.ru/	Экономика и финансы – публикации, статьи, обзоры, аналитика
7. http://www.finport.ru/	Финансовый портал
8. http://www.akm.ru/rus/default.stm	АК&М Информационно-аналитическое агентство (финансовая аналитика)
9. http://www.ecsocman.edu.ru/	Федеральный образовательный портал – Экономика, Социология, Менеджмент
10. http://econom.nsc.ru/jep/	Виртуальная экономическая библиотека
11. http://dic.academic.ru/searchall.php	Словари и энциклопедии
12. http://www.akdi.ru/	Интернет-сервер «АКДИ Экономика и жизнь»
13. http://www.expert.ru/	Журнал «Эксперт»
14. http://www.vopreco.ru/	Журнал «Вопросы экономики»
15. http://www.kommersant.ru/	Ежедневная газета «Коммерсантъ»
16. http://www.finansmag.ru/	Журнал «Финанс.»
17. http://www.cbr.ru/	Банк России (ЦБ РФ)
18. http://www.sbrf.ru/	Сбербанк России
19. http://www.informika.ru/	Образовательный портал «Информика»
20. http://www.minfin.ru/	Министерство финансов РФ
21. http://www.micex.ru/	Московская Межбанковская Валютная биржа
22. http://bankir.ru/analytics/	Банковская аналитика
23. http://glossary.ru/	Служба тематических толковых словарей

9. Перечень информационных технологий, включая перечень программного обеспечения и информационно-справочные системы

СПС «Консультант Плюс» (локальная сеть Института)
 ЭБС «IPRbooks» [URL:http://www.iprbookshop.ru/11020](http://www.iprbookshop.ru/11020) или локальная сеть Института
 Компьютерная презентация лекций (Power Point)
 Рабочее место, оборудованное компьютером с выходом в сеть Интернет
 Локальная сеть Волгоградского гуманитарного института (учебно-методическая документация)
 Электронная почта студента ВгГИ (_____@vggi.ru)
 Поисковые системы: <http://www.yandex.ru/>; <https://www.google.ru/>; <https://mail.ru/>

№ п/п	Наименование	Наименование помещения или оборудования
1.	Специализированные аудитории:	1. Компьютерный класс.
2.	Специализированная мебель и оргсредства	1. Компьютеры. 2. Учебная мебель
3.	Технические средства обучения:	1. Сеть Интернет

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п/п	Наименование	Наименование помещения или оборудования
1.	Специализированные аудитории:	Сетевой компьютерный класс с выходом в Интернет.
2.	Специализированная мебель и оргсредства	1. Столы компьютерные 2. Компьютеры 3. Модем 4. Проектор
3.	Специальное оборудование:	1. комплект учебно-методической документации, 2. раздаточный материал к практическим занятиям,
4.	Технические средства обучения:	1. Учебный сервер кафедры 2. Внутренняя учебная сеть Вуза. 3. Лицензионное программное обеспечение (ОС Microsoft Windows XP; Microsoft Office). 4. Тестирующая компьютерная программа 5. Интерактивная доска

**Фонд оценочных средств по дисциплине
«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»**

1.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

№ р а з д е л а	Наименование и код формируемой и контролируем ой компетенции		Показатели оценивания (знания, умения, навыки)
1	<p>способностью на основе типовых методик и действующих нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2);</p>	<p>Модель товарного рынка. Рынок и потребитель История развития коммерческого предпринимательства в России и за рубежом Сущность и содержание коммерческой деятельности Организационно-правовые формы функционирования предприятий Розничная и оптовая сеть: структура и функции Материально-техническая база и техническая политика. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия Организация управления коммерческой деятельностью предприятия Мотивация труда персонала. Личность предпринимателя-коммерсанта в современных условиях Изучение спроса и методы его прогнозирования Планирование деятельности предприятия Принципы и технология маркетинга Цена и ценовая политика Себестоимость, прибыль, рентабельность Риск в деятельности предприятия и его оценка Закупка и поставка товаров в торговом предприятии Организация коммерческой деятельности в оптовой, розничной торговле. Специфика посреднической деятельности</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и содержание коммерческой деятельности; - цели и задачи деятельности предприятия как ведущего звена экономики; - принципы планирования деятельности предприятия; - роль маркетинга в деятельности предприятия; - сущность риска и методы его снижения; - особенности функционирования оптовых, розничных, посреднических предприятий; - механизм формирования себестоимости, прибыли, рентабельности, цены на продукцию. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оперировать экономическими понятиями и категориями; - составлять бизнес-план. <p>Формируемые навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умением формировать ассортимент товаров в соответствие с потребительским спросом

2	<p>способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта (ПК-9);</p>	<p>Сущность и содержание коммерческой деятельности</p> <p>Организационно-правовые формы функционирования предприятий</p> <p>Розничная и оптовая сеть: структура и функции</p> <p>Материально-техническая база и техническая политика.</p> <p>Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия</p> <p>Организация управления коммерческой деятельностью предприятия</p> <p>Мотивация труда персонала.</p> <p>Личность предпринимателя-коммерсанта в современных условиях</p> <p>Изучение спроса и методы его прогнозирования</p> <p>Планирование деятельности предприятия</p> <p>Принципы и технология маркетинга</p> <p>Цена и ценовая политика</p> <p>Себестоимость, прибыль, рентабельность</p> <p>Риск в деятельности предприятия и его оценка</p> <p>Закупка и поставка товаров в торговом предприятии</p> <p>Организация коммерческой деятельности в оптовой, розничной торговле. Специфика посреднической деятельности</p>	<p>Знать:</p> <p>сущность и содержание коммерческой деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели и задачи деятельности предприятия как ведущего звена экономики; - организационно-правовые формы предприятий и формы предпринимательской деятельности; - принципы организации управления коммерческой деятельностью; - особенности функционирования оптовых, розничных, посреднических предприятий; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбирать оптимальную организационно-правовую форму для своего будущего предприятия; - ориентироваться в современных условиях создания и функционирования предприятий; - оценивать риски в деятельности предприятия. <p>Формируемые навыки:</p> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции; организацией деятельности малой группы.
---	---	--	--

К разделам № 1-17 (устный ответ, активные и интерактивные формы, зачет)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
отлично	<p>Выставляется студенту, если он проявил следующие знания, умения, навыки:</p> <p>систематизированные, полные знания по всем вопросам, входящим в показатель «знать» соответствующей компетенции;</p> <p>свободное владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;</p> <p>четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях экономических понятий и явлений;</p> <p>умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;</p> <p>умение использовать научные достижения экономической и других</p>

	<p>связанных с ней дисциплин; ориентирование в специальной литературе ; знание основных проблем экономической дисциплины. умение рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы. умение использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии; умение применять методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования для решения экономических задач; Имеет навыки: знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции; умением формировать ассортимент товаров в соответствии с потребительским спросом; навыки анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; навыки оценки предлагаемых вариантов управленческих решений, разработки предложений по их совершенствованию; использования для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии.</p>
хорошо	<p>Выставляется студенту, если он проявил следующие знания, умения, навыки: в основном полные знания по всем вопросам тем, формирующим компетенцию; владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы; четкое представление о сущности и взаимосвязях экономических явлений; умение обосновать излагаемый материал практическими примерами; умение использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии; Имеет навыки: знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции; умением формировать ассортимент товаров в соответствии с потребительским спросом; навыки анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; использования для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии.</p>
удовлетворительно	<p>Выставляется студенту, если он проявил следующие знания, умения, навыки:</p>

	фрагментарные знания при ответе; владение экономической терминологией; не полное представление о сущности и взаимосвязях экономических явлений и процессов; умение обосновать излагаемый материал практическими примерами; Имеет навыки: знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции; умением формировать ассортимент товаров в соответствие с потребительским спросом.
неудовлетворительно	Выставляется студенту, если он продемонстрировал: отсутствие знаний и умений; отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях экономических явлений; неумение владеть экономической терминологией; отсутствие сформированных навыков; отсутствие сформированной компетенции
Зачтено	Выставляется студенту, если он проявил следующие знания, умения, навыки: фрагментарные знания при ответе; владение экономической терминологией; не полное представление о сущности и взаимосвязях экономических явлений и процессов; умение обосновать излагаемый материал практическими примерами; Имеет навыки: знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции; умением формировать ассортимент товаров в соответствие с потребительским спросом.
Не зачтено	Выставляется студенту, если он продемонстрировал: отсутствие знаний и умений; отсутствие представления о сущности, характере и взаимосвязях экономических явлений; неумение владеть экономической терминологией; отсутствие сформированных навыков; отсутствие сформированной компетенции

К разделам № 1-17 (реферат)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
отлично	выставляется студенту, если реферат оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями; тема раскрыта полностью; студентом освещена актуальность темы, цели и задачи, научная и практическая значимость, сформулированы методы, нормативная база; в реферате исследуются проблемы теоретического и (или) практического характера; в реферате делаются аргументированные и обоснованные выводы по исследуемым проблемам; студент аргументировано ответил на все вопросы, заданные

	<p>при обсуждении доклада. развиты навыки самостоятельного научного поиска необходимой литературы; развиты навыки самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, и научной литературой при решении поставленных задач; развиты навыки научного анализа материала и его изложения; выработаны умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их; развиты умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме; закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.</p>
хорошо	<p>выставляется студенту, если: заявленная тема раскрыта полностью; в реферате исследуются проблемы теоретического и (или) практического характера; студент ответил на большинство вопросов, заданных в процессе обсуждения доклада. развиты навыки самостоятельного научного поиска необходимой литературы; развиты навыки самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач; развиты навыки научного анализа материала и его изложения; выработаны умения самостоятельного выделения из всей найденной информации основных аспектов раскрывающих суть темы реферата и анализа их; развиты умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме; закрепление знаний по выбранной теме при работе с дополнительными источниками.</p>
удовлетворительно	<p>выставляется студенту, если: заявленная тема раскрыта не полностью; неправильно оформлен научный аппарат; студент не ответил на большинство вопросов, заданных в процессе обсуждения доклада; в работе использовалось менее 3-х источников. развиты навыки самостоятельного научного поиска необходимой литературы; развиты навыки самостоятельной работы нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой при решении поставленных задач; развиты умения излагать изучаемый материал в краткой по объему и емкой по содержанию форме;</p>
неудовлетворительно	<p>выставляется студенту, если: заявленная тема не раскрыта; рецензент доказал академическую недобросовестность</p>

	студента (плагиат). не сформирована компетенция
--	--

К разделам № 1-17 (тест)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
отлично	студенты, давшие в результате 80 % и более правильных ответов получают оценку «отлично».
хорошо	студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 60 % и более процентов получают оценку «хорошо».
удовлетворительно	студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на 50 % и более процентов получают оценку «удовлетворительно».
неудовлетворительно	студенты, давшие в результате опроса правильные ответы на менее 50 % вопросов получают оценку «неудовлетворительно».

К разделам № 1-17 (задача, контрольное задание)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
отлично	студенты, правильно решившие задачу, все задания выполнены в полном объеме.
хорошо	студенты, правильно решившие задачу, не все задания выполнены в полном объеме.
удовлетворительно	студенты, ошибочно решившие задачу, большая часть заданий выполнены.
неудовлетворительно	студенты, не правильно решившие задачу, не выполнены задания.

Темы рефератов по дисциплине

Методические указания по написанию рефератов и подготовке докладов и т.п.

Для более успешной работы по подготовке рефератов, докладов и других видов учебных работ, в частности, по вопросам выбора темы работы, основных направлений ее содержания, структуры, выбора источников и литературы и другим вопросам студентам, при сохранении их индивидуального предпочтения в отношении выбора темы работы, полезно также обращаться за советом к преподавателю дисциплины для получения методологических рекомендаций и советов по подготовке работы.

К общим рекомендациям по данному вопросу можно отнести следующие:

1. Письменная работа должна быть оформлена в соответствии с требованиями, предъявляемыми к письменным работам (выровненные поля, единый шрифт, титульный лист, указаны заглавия разделов работы, указана библиография и приведено содержание работы).

2. Работа (письменная работа с докладом или реферат с докладом) может быть небольшой по объему, но должна быть выполнена самостоятельно. Работы могут быть двух основных видов, а также иных по согласованию с преподавателем:

1 вид – Письменная работа (с последующим докладом) по изучению отдельного института, проблемы, актуального вопроса и т.п. в области права. Желательно брать в качестве темы небольшой вопрос, но проработать его (рассмотреть) на основе нормативно-правовых источников, теоретической литературы, судебной практики. В этом случае в библиографии должно быть не менее 5 источников. По объему работа может занимать около 3-5 страниц.

2 вид – Реферат с последующим устным его докладом. В данном случае берется значительный по объему основной источник (статья, глава из книги, учебного пособия, текст закона и др.) и реферировается (кратко излагается) студентом в письменном виде и устно представляется на семинарском занятии в виде доклада.

В этом случае реферированный текст (первоисточник) должен быть по объему не менее 30 страниц. Сам реферат должен быть объемом 5-7 страниц. При этом реферат должен быть не копированием отдельных блоков реферированной работы, а кратко излагать основное содержание глав, параграфов и разделов реферированной работы, при желании и необходимости с комментариями студента – автора реферата и доклада.

Библиография ограничивается одним первоисточником или в крайней необходимости по желанию студента какими-либо другими вспомогательными источниками для удобства подготовки и изложения реферата.

При подготовке докладов, рефератов и написании эссе необходимо обращать внимание на специализированные периодические издания для дополнительного чтения. В качестве дополнительных рекомендуемых источников информации студентам следует также рассматривать Интернет.

Темы рефератов

1. Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.
2. Основные принципы коммерческой деятельности.
3. Характер и содержание процессов выполняемых в торговле.
4. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
5. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
7. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности.
8. Сущность коммерческой работы по розничной продаже товаров.
9. Методы розничной продажи товаров.

10. Классификация розничных торговых предприятий.
11. Характеристика розничных торговых предприятий.
12. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.
13. Сущность и содержание закупочной работы.
14. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.
15. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
16. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров.
17. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.
18. Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров.
19. Организаторы торгового оборота: товарные биржи, аукционы, ярмарки, оптовые рынки.
20. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их краткая характеристика
21. Организация малого бизнеса в торговле, проблемы и перспективы.
22. Культура торгового обслуживания.
23. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей в магазине.
24. Методы продажи товаров при магазинной форме. Особенности обслуживания покупателей в магазинах с различными методами розничной продажи товаров.
25. Внемагазинные формы продажи товаров.
26. Активные формы продажи товаров.

Задания для самостоятельной работы по дисциплине

«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

Задания:

1. Какой из форм предпринимательства свойственны следующие недостатки (в нужном варианте поставить +)

Недостатки	Индивидуальное предпринимательство	Товарищество	Акционерное общество закрытого типа	Акционерное общество открытого типа
1. Возможная несовместимость интересов				
2. Риск потерять личное имущество или вклады				
3. Отказ от прав на коммерческую тайну				
4. Отсутствие возможности контроля списков лиц, владеющих ценными бумагами данной фирмы				

2. Для формирования предприятия по производству электроприборов, Вам необходимо привлечь крупные денежные средства. Какую организационную форму Вы в данном случае предпочтете и почему.

3. Какая организационно-правовая форма организации предприятия была бы с Вашей точки зрения, более рациональной и почему при организации предприятий, ставящих перед собой задачи:

- а) организация посреднической конторы при купле-продаже жилой площади;
- б) промышленного комплекса по выпуску автомобилей;
- в) изготовления и продажа шерстяных изделий ручной вязки.

4. Можно ли сказать, что на определенном этапе преобразование предприятия, действующего в форме партнерства (товарищества), в предприятие, действующего в форме корпорации (акционерного общества), может стать необходимым и неизбежным. Ответ поясните.

5. Вы самостоятельно занимаетесь сбором лекарственных трав и созданием на их основе лекарственных препаратов. В связи с возросшим спросом на Вашу продукцию Вы решаете преобразовать свое единоличное предприятие в партнерство (товарищество).

Что Вы выиграете и что проиграете в данном случае. Ответ поясните.

6. Создавая небольшое предприятие по производству тканей, Вы имеете возможность выбора организационной формы. Какую форму предпочтете, если хотите максимально оградить свое личное имущество от возможных последствий банкротства предприятия, опишите ее.

А если Вы хотите максимально оградить себя от вмешательства в дело управления предприятием других лиц и почему.

7. Домашняя контрольная работа "КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЕ ДЕЛО?"

Задание:

- 1) Подумайте, какое свое дело вы могли бы открыть. Выберите юридическую форму предприятия и обоснуйте свой выбор.
- 2) Составьте схематично устав и изобразите схему того, как вы зарегистрируете свое предприятие.
- 3) Какой вид деятельности будущего малого предприятия с Вашей точки зрения в условиях мирового экономического кризиса будет наиболее устойчив к возможным негативным последствиям кризиса?
- 4) Рассмотрите, как один и тот же вид деятельности открываемого предприятия будет дифференцироваться (ранжироваться) по эффективности и экономической целесообразности его ведения в разных регионах Российской Федерации? (если вы устанавливаете данную зависимость)

При выполнении заданий руководствуйтесь пояснениями, приведенными ниже.

1. Выбор юридической формы предприятия

Выбирая юридическую форму предприятия, подумайте и опишите, какие преимущества и недостатки существующих предпринимательских фирм вас устраивают.

- а) Вы можете выбрать такую форму бизнеса, как "гражданин - предприниматель без образования юридического лица". Регистрация в этом случае не предусматривает составления устава или учредительного договора. Нужно лишь, написав заявление в префектуру, получить свидетельство о государственной регистрации. Ниже приводится образец заявления.

ОБРАЗЕЦ

В префектуру _____ округа

(фамилия, имя, отчество)
ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу зарегистрировать меня в качестве предпринимателя, осуществляющего

(указывается точное и полное наименование видов
деятельности)

Указанную предпринимательскую деятельность я намереваюсь осуществлять без образования юридического лица.

Сообщаю сведения о себе:

1. Год рождения_____, паспорт, серия_____
№_____, выдан_____(кем, когда)

2. Социальное положение_____
(рабочий, служащий, пенсионер, студент, домохозяйка и др.)

3. Постоянное место работы и должность (если есть)_____
(указывается полное наименование и адрес)

4. Место жительства_____(указывается по паспорту)

5. Другие сведения.
(указываются сведения, необходимые для рассмотрения заявления)

Дата

Подпись

Получив свидетельство о регистрации, вы открываете текущий счет в банке, выплачиваете подоходный налог. Вы несете в этом случае неограниченную ответственность за свои обязательства.

б) Если вы выбрали юридическую форму "общество с ограниченной ответственностью", то вы избегаете риска личным имуществом. Вы можете организовать общество, учрежденное вами единолично, а можете-с одним, двумя или более партнерами. Процесс регистрации в этом случае включает составление устава предприятия и учредительного договора.

Попробуйте соотнести выбранную Вами организационно-правовую форму открываемого предприятия с предметом деятельности, которому вы планируете посвятить свою деятельность. Есть ли с вашей точки зрения, необходимость увязывать выбор определенной организационно-правовой формы предприятия с видом экономической деятельности будущего предприятия?

2. Составление Устава и Учредительного договора. Регистрация предприятия.

Уставные документы предприятия

Изучите приведенный ниже Устав предприятия, опишите, как вы будете составлять устав своего предприятия и как будете регистрировать свою фирму.

Примерная схема Устава предприятия (общества).

Устав предприятия имеет следующие разделы:

1. Общие положения.

Здесь должно быть указано, что предприятие создано в соответствии с таким-то постановлением правительства. Предприятие является юридическим лицом. Несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и т.д.

2. Цели и предмет деятельности.

Предметом деятельности является, например, производство персональных ЭВМ, радиоэлектронных приборов и устройств, учебных программ или производство стройматериалов, или осуществление биржевых операций, пошив одежды, минихлебопекарня и т.д.

3. Материально-техническая база и средства предприятия

Денежные средства предприятия образуются за счет определенных видов поступлений, например:

- взносов учредителей в размере таком-то,
- средств от реализации продукции,
- кредитов банков,
- доходов от продажи ценных бумаг (например векселей, акций),
- прочих поступлений.

Если источников финансирования предприятия несколько, что зачастую и бывает,, то проранжировать их по приоритетности и составить структуру денежных средств предприятия по их источникам

4. Органы управления и контроля.

Предприятие возглавляется директором, действующим на основе единоначалия. Директор может быть назначен учредителем. Если это товарищество или общество с ограниченной ответственностью, то следует указать, что управление осуществляется общим собранием членов товарищества или общества, избираемым им правлением или дирекцией. Определите компетенцию общего собрания, правления и дирекции.

Дирекция, как правило, осуществляет оперативное управление деятельностью общества, организуя выполнение решений правления. Контроль осуществляет учредитель, или ревизионная комиссия, или аудиторская фирма.

Аутсорсинг: ведение налогового и бухгалтерского учета будет включено непосредственно в структуру созданного предприятия или выведено за его пределы – передано независимой специализированной компании за условиях договорных отношений.

Для каких видов экономической деятельности с Вашей точки зрения в настоящее время целесообразно использовать аутсорсинг?

5. Производственная, финансово-хозяйственная и социальная деятельность предприятия.

Предприятие (общество) самостоятельно планирует свою хозяйственную и финансовую деятельность.

Предприятие осуществляет свою хозяйственную деятельность на основе договорных и свободных цен, ставок и тарифов, разработанных предприятием самостоятельно.

Предприятие несет в установленной законодательством форме ответственность за своевременность выполнения своих обязательств перед бюджетом, поставщиками, потребителями, подрядчиками и др. юридическими лицами.

Часть чистой прибыли по решению собственника (собственников) может передаваться в собственность работников предприятия (общества) в виде акций или паев.

6. Условия реорганизации и прекращения деятельности

Деятельность предприятия может быть прекращена в случае:

- признания его банкротом,
- отсутствия спроса на продукцию и услуги (расплатившись с кредиторами).

Подумайте, какие существуют возможности предупредить банкротство по отмеченным выше двум пунктам

Указывается порядок ликвидации предприятия.

1. Право подписи от имени предприятия, общества.

Например, право подписи от имени предприятия, общества имеют председатель правления, исполнительный директор, а также лица, уполномоченные правлением.

При организации общества или товарищества помимо Устава нужно составить Учредительный договор (для товарищества Учредительный договор - единственный документ).

Примерная схема Учредительного договора.

1. Стороны договора.

Нужно перечислить физические и юридические лица, стороны договора.

2. Юридический статус.

Общество с ограниченной ответственностью "наименование". Учредители согласовали вопрос о регистрации общества по адресу....

3. Уставный капитал и порядок его формирования.

Уставной капитал общества, для приобретения необходимого имущества и обеспечения начала деятельности, устанавливается в размере.....

Уставный капитал является складочным и разделен на паи. Один пай, дающий право голоса, составляет тыс. руб. Следующие участники вносят следующие паи.....

Конкретные размеры вклада участников оформляются отдельным протоколом. Внесение паев в Уставный капитал осуществляется посредством перечисления денег на счет общества, подтверждением чему служит банковская квитанция (платежка). Паевые взносы должны быть внесены на счет банка в течение..... дней.

На внесенный в Уставный капитал пай каждый член общества получает сертификат участия. Сертификат участия является именованным документом и регистрируется в реестре общества.

Форму Сертификата определяет Совет директоров (правление). Продажа Сертификата участия третьим лицам возможна только по решению Общего собрания.

4. Распределение доходов общества.

Часть дохода, оставшаяся после оплаты труда работников и выплаты налогов, будет направляться в резервный фонд и на развитие предприятия, а оставшаяся часть — на дивиденды членам общества согласно вложенному паю. При этом учредители договариваются, что первые два года дивиденды выплачиваться (не будут, будут).

5. Обязанности сторон по договору.

Учредители обязуются соблюдать конфиденциальность в отношении служебной коммерческой информации, соблюдать устав и т.п.

Ознакомившись с приведенными схемами, попытайтесь составить Устав и Учредительный договор "своей фирмы".

После того, как составлены устав и учредительный договор, нужно написать заявление с просьбой о регистрации фирмы. К заявлению прилагаются следующие документы:

Приложения к заявлению:

- 1) Устав предприятия (на ... стр.).
- 2) Учредительный договор (на ... стр.).
- 3) Копия договора об аренде (покупке) производственной площади для предприятия (на ... стр.)
- 4) Документы об оплате не менее 50% уставного фонда предприятия.
- 5) Свидетельство об оплате государственной пошлины.

Указанные документы следует сдать в регистрационную палату, а далее с прошедшими экспертизу документами обратиться в Госкомстат, где зарегистрируете свою фирму.

Ответственным этапом в организации бизнеса является выбор банка, где будет открыт расчетный счет фирмы. Банк должен быть надежным, в то же время не любой банк согласится иметь дело с небольшой фирмой.

8. Разработайте бизнес-план того предприятия, устав и учредительный договор которого вы составили.

Бизнес-план делайте по следующей структуре:

Резюме.

Раздел 1. *Цели и задачи.*

Раздел 2. *Концепция бизнеса.*

Раздел 3. *Краткая информация о предприятии (компании).*

Раздел 4. *Организационный план.*

Раздел 5. *Стратегия маркетинга.*

Опишите, каким образом будете исследовать рынок. Результаты можно отразить приблизительно.

Раздел 6. *План производства.*

Раздел 7. *Ресурсное обеспечение проекта*

Раздел 8. *Финансовый план и финансовая стратегия.*

Раздел 9. *Страхование коммерческого риска и юридическая защита.*

9. Рассчитайте, сколько вам нужно денег для того, чтобы начать свое дело?

10. Выделите секрет успеха одной из компаний (по вашему выбору):

МакДоналдс; AIG; General Motors; Total; Citigroup; Ford motor;
Siemens; Samsung Electronics; Tesco; Nestle; Morgan Stanley;
Sony; LG; Procter & Gamble; BASF;
Fiat; Boeing; BMW; Vodafone; Mittal Steel; AXA.

11. Сравните условия предпринимательства в России и одной из перечисленных ниже стран: США; Германия; Франция; Великобритания; Швеция; Швейцария; Норвегия; Бразилия; Канада; Австралия; ОАЭ; Япония; Китай; Чехия; Италия; Индия; Испания; Бельгия; Аргентина; Португалия.

Сравнение проводите по приведенным в таблице критериям. Результаты также отразите в таблице. Затем сделайте вывод о том, где ситуация наиболее благоприятна и почему.

Таблица

Сравнение условий предпринимательства в двух странах

Критерий сравнения	Россия	Страна 2
Уровень экономической свободы		
Уровень платежеспособного спроса		
Конъюнктура рынка труда		
Состояние кредитно-финансовой системы		
Уровень развития предпринимательской инфраструктуры		

Социально-культурная среда		
Уровень развития нормативно-правовой базы предпринимательства		
Размер налогов на предпринимательство		

Примерные тестовые задания для рубежного контроля

1. Определение товарного рынка:

- а) взаимодействие продавца и покупателя;
- б) сложное передаточное устройство;
- в) совокупность существующих и потенциальных покупателей товара;
- г) взаимодействие продавцов и покупателей;

2. Рынок предметов потребления:

- а) продовольственных товаров;
- б) непродовольственных товаров;
- в) продовольственных и непродовольственных товаров;
- г) рынок товаров, предназначенных для личного пользования;

3. Рынок средств производства:

- а) товары, применяемые для производственных целей;
- б) совокупность средств и предметов труда;
- в) рынки сырья, полуфабрикатов и др.
- г) товары, сырье;

4. Роль товарного рынка в народном хозяйстве:

- а) рациональное сосредоточение и концентрация товарных ресурсов:

- б) качество и конкурентоспособность товаров, влияющих на спрос и предложение;
- в) приспособление структуры производимых товаров и их объема через цену;
- г) оздоровление рыночной среды путем освобождения от убыточных предприятий;
- д) все ответы верны;

5. Признаки рынка товаров:

- а) потенциал;
- б) привлекательность;
- в) доступность;
- г) стабильность;
- д) все ответы верны;

6. Привлекательность рынка:

- а) постоянно нарастающий поток обновленных и новых товаров;
- б) новые товары с более высокими потребительскими свойствами;
- в) постоянное повышение конкурентоспособности товаров и рост престижа рынка;
- г) постоянно нарастающий поток обновленных товаров;

7. Доступность рынка:

- а) благоприятная рыночная среда;
- б) стимулирование поддержки объективных потребностей и покупательной способности;
- в) удобное расположение рынка;
- г) создание благоприятной рыночной среды и др.

8. Потенциал рынка:

- а) величина спроса;
- б) темпы роста;
- в) предельный уровень спроса;
- г) величина спроса, темпы роста, предельный уровень спроса;

9. Стабильность рынка:

- а) степень обновления торговой номенклатуры;
- б) удовлетворенность спроса на товары;
- в) соотношение цены товара и эффекта полезности от его использования;
- г) структура предложения товара, количественное выражение;;
- д) все ответы верны

10. Модель товарного рынка:

- а) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен;
- б) продукт, цена, сделка;
- в) спрос, предложение, цена, сделка;
- г) предложение, обмен, цена;

11. Потребность:

- а) необходимость в товаре;
- б) потребность в товаре, определяемая экономическим уровнем людей;
- в) потребность в товаре, определяемая экономическим и социальным уровнем людей;
- г) потребность в товаре, определяемая культурными и др. факторами;
- д) все ответы верны;

12. Спрос:

- а) желание покупателей приобрести данный товар;
- б) намерение покупателей приобрести данный товар;
- в) желание, намерение покупателей приобрести данный товар;
- г) желание и намерение покупателей приобрести данный товар;

13. Предложение:

- а) сосредоточенная масса товаров;
- б) масса товаров, поступающих на рынок;

- в) сосредоточенная масса товаров, поступающих на рынок в целях продажи;
- г) товар, поступающий на рынок;

14. Продукт:

- а) товар удовлетворяющий нужды покупателей;
- б) товар, обладающий определенными свойствами;
- в) товар, обладающий определенными свойствами, удовлетворяющие конкретные нужды;
- г) товар, удовлетворяющий конкретные нужды покупателей;

15. Цена:

- а) стоимость произведенного товара;
- б) затраты на продвижение товара к покупателю;
- в) стоимость произведенного товара и затраты на его продвижение к покупателю;
- г) колеблется от соотношения спроса и предложения;

16. Сделка:

- а) договоры;
- б) купля-продажа продукции;
- в) действия по установлению соглашения между заинтересованными сторонами;
- г) действия по установлению соглашения;

17. Обмен:

- а) бартер;
- б) денежный обмен;
- в) акт получения приобретаемого продукта;
- г) товар обменивается на товар;

18. Влияние рынка на торговые предприятия:

- а) рынок формирует ассортиментную политику;
- б) рынок определяет объем выпуска продукции;
- в) устанавливает цены на продукцию;
- г) стимулирует сбыт в целях удовлетворения потребностей покупателей;
- д) все ответы верны

19. Классификация товаров:

- а) продовольственные;
- б) повседневного спроса;
- в) потребительские товары и товары производственного назначения;
- г) продовольственные и повседневного спроса;

20. Потребительские товары:

- а) продовольственные;
- б) непродовольственные;
- в) продовольственные и непродовольственные товары;
- г) товары повседневного спроса;

21. Потребительские товары повседневного спроса:

- а) потребляются сразу;
- б) потребляются определенное число раз;
- в) потребляются либо сразу, либо определенное число раз;
- г) непродовольственные товары;

22. Товары предварительного выбора:

- а) товары однородного признака;
- б) при приобретении потребитель сравнивает между собой по цене и др;
- в) сравнивает между собой по внешнему оформлению;
- г) сравнивает по параметрам и др. признакам;

23. Товары особого спроса:

- а) обладают уникальными свойствами;
- б) более высокая цена;
- в) присущи характерные или уникальные свойства;
- г) используются в особых случаях;

24. Товары пассивного спроса:

- а) отличаются случайной потребностью;
- б) о покупке данного товара потребитель задумывается;
- в) о покупке данного товара потребитель не задумывается;
- г) непродовольственные товары;

25. Товары производственного назначения:

- а) предметы труда;
- б) средства труда;
- в) предметы труда и средства труда;
- г) сырье, материалы, полуфабрикаты, предназначенные для промышленных целей;

26. Предметы труда:

- а) сырье;

- б) полуфабрикаты;
- в) сырье, материалы, полуфабрикаты;;
- г) полуфабрикаты промышленных целей;

27. Средства труда:

- а) машины труда для получения материальных благ;
- б) оборудование труда для получения материальных благ;
- в) орудия труда для получения материальных благ;
- г) средства труда выступают в качестве орудия труда;

28. Рынок продавца:

- а) спрос превышает предложение;
- б) ограниченность ассортимента;
- в) покупатель приобретает то, что предлагает продавец;
- г) ограниченность количественного предложения товаров;

29. Рынок покупателя:

- а) широкий ассортимент товаров;
- б) конкуренция между продавцами товаров;
- в) выбор необходимых товаров покупателем ;
- г) наличие широкого ассортимента товаров, выпускаемых различными производителями;

30. Требования потребителей к качеству товара:

- а) конкурентоспособность продукции;
- б) экологическая безопасность;
- в) совокупность потребительских характеристик продукта;

г) долговечность

31. Особенности функционирования торговых предприятий в условиях рыночной системы;

а) свободная хозяйственная деятельность торговых предприятий различных форм собственности;

б) конкуренция в сфере производства и реализации товаров;

в) ориентация товарной политики на спрос и предложение;

г) прибыль – результат предпринимательской и коммерческой деятельности;

д) наличие предпринимательства, конкуренция, удовлетворение спроса покупателей,;

32. Меры государственного регулирования и поддержки предпринимательства в России:

а) принятие законов РСФСР о собственности, о предприятиях и предпринимательской деятельности;

б) приватизация, передача государственного торгового имущества в собственность торговых предприятий;

в) образование Государственного комитета по антимонопольной политике;

г) программами предусмотрено всемерное содействие становлению рыночных отношений.

33. Сущность коммерческой деятельности - рыночная категория:

а) «торг, торговые обороты», купеческие промыслы»;

б) товарно-денежный обмен;

в) особый вид деятельности, связанный с реализацией товаров;

г) все то, что обеспечивает максимальную выгодность торговой сделки;

34. Содержание коммерческой деятельности торгового предприятия в зависимости от выполняемых функций:

а) коммерческие сделки и договоры

- б) товарно-денежный обмен
- в) коммерческие процессы и действия
- г) все ответы верны;

35. Факторы внешней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия;

- а) экономические тенденции
- б) социальная среда
- в) покупатели и поставщики товаров
- г) все ответы верны;

36. Факторы внутренней среды торгового предприятия:

- а) производственные
- б) технические,
- в) финансовые и кадровые ресурсы
- г) все ответы верны;

37 . В каких целях используется информация о внешней и внутренней среде торгового предприятия?

- а) активно воздействовать на коммерческий процесс;
- б) характеризовать коммерческий процесс;
- в) создавать новые условия для коммерческой деятельности;
- г) доведение продукции до потребителя и удовлетворение их потребностей

38. Условия, способствующие формированию коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских услуг:

- а) необходимо существование предприятий и служб, опосредующих коммерческие сделки;

- б) инфраструктура рынка опосредующих коммерческие сделки;
- в) банки, товарные и фондовые биржи, ярмарки, выставки, аукционы и др.;
- г) страховые, консалтинговые и аудиторские компании таможенные службы, контролирующие органы;

39. Принципы построения коммерческой деятельности в условиях рынка:

- а) полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка;
- б) приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка;
- в) ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами по купле-продаже товаров;
- г) взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом;
- д) все ответы верны

40. Миссия коммерческой деятельности торгового предприятия в условиях рынка:

- а) формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе;
- б) управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе;
- в) учет издержек, связанных с коммерческой деятельностью;
- г) развитие рынков товаров, адаптация коммерции к изменениям окружающей среды;
- д) все ответы верны

41. Цель коммерческой стратегии торгового предприятия в условиях формирующегося рынка:

- а) увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения товаров и др.
- б) изучение и анализ источников закупки товаров;
- в) согласование связи производства с потреблением товаров;
- г) осуществление купли-продажи товаров с учетом рыночной среды;
- д) расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков;

42. Цель коммерческой стратегии торгового предприятия в условиях развитого рынка:

- а) рост прибыли от продажи товаров;
- б) образование среднего класса населения;
- в) динамичность рынка;
- г) темпы торговли;

43. Признаки коммерческой стратегии торгового предприятия в условиях формирующегося рынка:

- а) рост прибыли от продажи товаров;
- б) увеличение доли рынка, издержек;
- в) темпы торговли
- г) увеличение доли рынка;

44. Признаки коммерческой стратегии торгового предприятия в условиях развитого рынка:

- а) сочетание механизма деятельности торгового предприятия;
- б) товарный рынок - торговое предприятие-коммерция;
- в) коммерческая деятельность является открытой системой;
- г) товарный рынок – торговое предприятие;

45. Объекты коммерческой деятельности:

- а) товары, услуги;
- б) процессы
- в) услуги
- г) все ответы верны;

46. Субъекты коммерческой деятельности:

- а) предприниматели, поставщики, коммерческие организации, посредники и др.;
- б) поставщики
- в) наемные работники
- д) потребители

62. Инфраструктура рынка:

- а) банки, биржи др.;
- б) биржи
- в) ярмарки
- г) контролирующие органы
- д) страховые компании

47. Базис коммерческой деятельности:

- а) материально-техническая база, капитал, информационно-компьютерное обеспечение;
- б) капитал
- в) информационно-компьютерное обеспечение
- г) материально-техническая база;

48. Функции коммерческой деятельности:

- а) коммерческие сделки и договоры и др.;
- б) товарно-денежный обмен
- в) коммерческие процессы и действия
- г) коммерческие сделки;

49. Свойства коммерческой деятельности как системы:

- а) взаимодействие и целостность, связи, организация;

- б) связи;
- в) организация;
- г) целостность;

50. Характеристики коммерческой деятельности как системы:

- а) вход, процесс, выход;
- б) процесс ;
- в) выход;
- г) вход;

51. Взаимодействие коммерции с экономикой:

- а) анализ, планирование, оценка
- б) планирование;
- в) оценка;
- г) анализ;

52. Взаимодействие коммерции с коммерческим правом:

- а) по формированию хозяйственно-коммерческих связей в сфере товарного обращения;
- б) заключение договоров;
- в) юридический контроль при осуществлении товарообменных операций ;
- г) ответ А и Б;

53. Взаимодействие коммерции с маркетингом:

- а) получение прибыли;
- б) управление потребителями;
- в) удовлетворение потребительских запросов;
- г) ответ Аи Б;

54. Взаимодействие коммерции с менеджментом:

- а) создание конкуренции для производителей;
- б) удовлетворения нужд и запросов потребителей;
- в) раскрытия потенциальных возможностей предприятия;
- г) ответ Б и В.

55. Взаимодействие коммерции с товароведением:

- а) качество, ассортимент;
- б) классификация;
- в) информационное обеспечение;
- г) качество товара;

56. Организационно-экономические аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка:

- а) торговые предприятия должны решать проблемы, возникающие в процессе предпринимательской деятельности;
- б) учитывать всю совокупность факторов внешней среды;
- в) торговые предприятия должны решать проблемы, возникающие в процессе оптовой торговли;
- г) специализация структуры производства, стратегические задачи, развитие инфраструктуры,
природные и трудовые ресурсы

57. Объективные предпосылки для качественного развития торговых предприятий в современных условиях:

- а) равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности;
- б) ответственность хозяйствующих субъектов, отвечающих; по своим обязательствам, принадлежащим им имуществом и денежными активами;
- в) централизация управления (самоорганизация), т. е. право самостоятельного принятия коммерческих и хозяйственных решений;
- г) кадры, товары, технические средства, инвестиции, информация о рынке товаров и др.

58. Организационно-правовые формы собственности торговых предприятий:

- а) частная, государственная и др.;
- б) семейная;
- в) государственная;
- г) индивидуальная;

59. Индивидуальное торговое предприятие:

- а) использование наемного труда на таких предприятиях исключается;
- б) предоставляется право найма рабочей силы;
- в) основано на семейной собственности;
- г) хозяйствующий субъект, созданный за счет капитала;

60. Хозяйственные товарищества и общества:

- а) это коммерческие организации с, разделенным на доли учредителей, уставным капиталом ;
- б) разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом;
- в) формы подразделяются на партнерские и корпоративные предприятия;
- г) коммерческие организации подразделяются на партнерские и корпоративные;

61. Партнерские торговые предприятия:

- а) хозяйствующий субъект, каждый из партнеров является представителем предприятия ;
- б) хозяйствующий субъект с правами физического лица;
- в) добровольное объединение граждан;
- г) в хозяйствующий субъект, созданный в форме акционерного общества;

62. Корпоративное торговое предприятие:

- а) уставный фонд поделен на доли между участниками;
- б) участники несут солидарно имущественную ответственность;
- в) хозяйствующий субъект, созданный в форме акционерного общества;
- г) добровольное объединение граждан;

63. Производственный кооператив:

- а) добровольное объединение граждан, несут субсидарную ответственность по его обязательствам;
- б) несут субсидиарную ответственность;
- в) участие в его деятельности юридических лиц;
- г) добровольное объединение граждан;

64. Особенности функционирования унитарного государственного или муниципального торгового предприятия:

- а) имущество находится в государственной или муниципальной собственности;
- б) руководитель назначается органом, уполномоченным собственником и ему подотчетен;
- в) имущество может быть распределено между работниками;
- г) участники несут солидарно имущественную ответственность

65. Особенности функционирования потребительского кооператива:

- а) добровольное объединение граждан;
- б) солидарная ответственность;
- в) наличие предпринимательского капитала;
- г) акции распределяются среди учредителей;

66. Ассоциации и союзы:

- а) защиты имущественных интересов;
- б) члены ассоциаций сохраняют права физических лиц;
- в) объединения коммерческих организаций и защиты интересов;
- г) объединения коммерческих организаций;

66. Необходимость наличия конкуренции между различными формами собственности:

- а) нет необходимости, поскольку каждая форма собственности это отдельное звено;
- б) необходимо, поскольку стимулирует каждую из них к совершенствованию;
- в) нет необходимости, поскольку происходит вытеснение неконкурентоспособных форм;
- г) современные потребности в обществе могут быть полно удовлетворены;

67. Кто имеет право заключать сделки в товариществе и выступать от его имени ?

- а) партнеры;
- б) полные товарищи;
- в) коммандитисты, партнеры;
- г) ответ А и Б;

68. Каким образом распределяются убытки в обществе с ограниченной ответственностью?

- а) в пределах сумм вложенных ими вкладов;
- б) поровну между участниками;
- в) не пропорционально вкладам;
- г) ответ Б и В;

69. Каким образом распределяются убытки в обществе с дополнительной ответственностью?

- а) между участниками пропорционально их вкладам;
- б) поровну между участниками общества;
- в) в пределах сумм вложенных ими вкладов;
- г) ответ Б и В;

70. Ответственность учредителей – акционеров по обязательствам акционерного общества:

- а) только в пределах стоимости принадлежащих им акций;
- б) в пределах стоимости всех акций общества;
- в) поровну между всеми участниками общества;
- г) между участниками пропорционально их вкладам;

71. Орган акционерного общества, осуществляющий текущее руководство его хозяйственной деятельностью:

- а) коллегиальный или единоличный;
- б) общее собрание акционеров;
- в) дирекция;
- г) правление;

72. Как определить финансовую надежность открытого акционерного общества?

- а) с помощью анализа предприятия, маркетинговых исследований;
- б) по статусу на рынке предприятия;
- в) маркетинговый анализ;
- г) анализа предприятия
- д) нет правильного ответа;

73. Как определить финансовую надежность закрытого акционерного общества?

- а) с помощью оценки финансового плана;
- б) с помощью оценки финансового состояния;
- в) с помощью маркетингового анализа;
- д) из регулярно опубликованных сведениях годового отчета и бухгалтерского баланса

74. Какие организационно-правовые формы предпочтительны для мелких и малых торговых предприятий?

- а) они рассчитаны на реализацию товаров повседневного спроса и ограниченного ассортимента;
- б) не исключает образования малого предприятия;
- в) определяется установленной минимальной суммой уставного фонда акционерного общества;
- г) индивидуальные определяется установленной минимальной суммой

75. Какие организационно-правовые формы предпочтительны для средних торговых предприятий?

- а) они рассчитаны на реализацию товаров повседневного спроса и ограниченного ассортимента;
- б) не исключает образования малого предприятия;
- в) определяется установленной минимальной суммой уставного фонда акционерного общества;
- г) партнерская форма определяется установленной минимальной суммой;

76. Какие организационно-правовые формы предпочтительны для крупных торговых предприятий:

- а) они рассчитаны на реализацию товаров повседневного спроса
- б) не исключает образования малого предприятия
- в) определяется установленной минимальной суммой.
- г) корпоративная форма;

77. Преимущества корпоративных торговых предприятий на рынке товаров:

- а) расширение возможностей в осуществлении стратегии развития предприятия;
- б) неограниченность в формировании финансовых средств за счет эмиссии акций и облигаций;
- в) снижение издержек и удешевление товаров путем закупок больших партий;
- г) неограниченность в формировании финансовых средств

78. Роль розничной торговли в сфере обращения товаров:

- а) организация торгового обслуживания покупателей,
- б) служит активным проводником перемещения и накопления
- в) доведение продукции до населения
- г) служит активным проводником;

79. Роль оптовой торговли в сфере обращения товаров:

- а) служит активным проводником перемещения и накопления.
- б) доведение продукции до населения
- в) организация торгового обслуживания покупателей
- г) ответ Б и В;

80. Виды предприятий розничной торговой сети:

- а) магазины, магазины-склады и др.;
- б) магазины-склады
- в) павильоны и палатки
- г) магазины;

81. Особенности торговой деятельности розничных рынков:

а) функционируют в местах с интенсивными людскими потоками, смешанный и широкий ассортимент товаров и др.;

б) рынки обладают способностью адаптироваться к изменяющейся ситуации;;

в) удельный вес продовольственных товаров повседневного спроса

в общем объеме продовольственных товаров

г) конкуренция между розничными и оптовыми рынками приводит к стиранию различий в ценах на товар;

82. Факторы, влияющие на рациональное размещение розничной торговой сети:

а) экономические, градостроительные, транспортные, социальные;

б) градостроительные;

в) политический;

г) экономические

83. Форма собственности оптовых торговых предприятий:

а) частная, государственная;

б) государственная

в) муниципальная

г) частная (хозяйственные товарищества и акционерные общества);

84. Предназначенность оптовых торговых предприятий:

а) доведение товаров из районов производства в районы потребления;

б) доведение товаров в труднодоступные районы;

в) закупка продукции в различных районах ее производства;

г) продажа товаров розничным торговым предприятиям;

85. Сфера территориального обслуживания оптового торгового предприятия:

а) районные, межрайонные, областные, краевые, региональные, межрегиональные,

Федеральные, городские;

б) краевые

в) городские

г) районные;

86. Товарно-торговый профиль оптового торгового предприятия:

а) узкоспециализированные, специализированные, универсальные, комбинированные, смешанные;

б) универсальный ассортимент;

в) специализирующийся ассортимент;

г) широкий ассортимент;

87. Сущность материально-технической базы торгового предприятия:

а) заключается в определении потребности предприятия в материалах и технических ресурсах;

б) заключается в организации хранения материалов и выдачи их в цехи;

в) заключается и содействия в их экономии;

г) заключается в проведение контроля использованием материально-технических ресурсов

88. Значение материально-технической базы торгового предприятия для коммерческой деятельности:

а) рационализация организации труда торгового персонала;

б) установление правильного соотношения между площадью;

в) организация работы оборудование;

г) организация работы оборудование, машин;

89. Структура основных производственных фондов торгового предприятия:

а) отношение стоимости отдельных групп.

б) отношение стоимости отдельных групп основных фондов к их общей сумме.

в) отношение стоимости групп основных фондов к их постоянным расходам

г) отношение стоимости отдельных групп основных фондов к их сумме

90. Активная часть основных производственных фондов:

а) торгово-технологическое оборудование,;

б) выступающих в качестве средств труда;

в) средства малой механизации;

г) автомобильный транспорт

91. Сущность технической политики торгового предприятия:

а) система технических решений, оказывающих косвенное воздействие;

б) система технических решений, оказывающих прямое воздействие;

в) система технических решений, оказывающих прямое или косвенное воздействие;

г) техническая политика направлена на обновление производственных фондов;

92. Показатели оценки эффективности материально-технической

базы торгового предприятия:

а) основные фонды,;

б) фондооснащенность;

в) фондоотдача;

г) коэффициент площади;

93. Первоначальная стоимость основных фондов:

а) определяется как сумма затрат;

б) определяется как разницу затрат на строительство;

в) определяется как сумма затрат на строительство;

г) затраты на строительство

94. Восстановительная стоимость основных фондов:

- а) это стоимость их воспроизводства на конкретный момент времени.
- б) стоимость воспроизводства на разные периоды времени;
- в) позволяет оценить стоимость различных по сроку ввода;
- г) сумма затрат на строительство

95. Остаточная стоимость основных фондов:

- а) это размер невозмещенной стоимости, сохранившейся в основных фондах ;
- б) исчисляется как разность первоначальной и восстановительной стоимостью ;
- в) это размер возмещенной стоимости,;
- г) размер невозмещенной стоимости

96. Оборот основных фондов:

- а) это время, называется сроком их службы.
- б) это несколько промежутков времени, в которых происходит реализация товара;
- в) это дифференция по группам основных фондов.
- г) время, в течение которого совершается оборот основных фондов

97. Амортизационный фонд:

- а) отчисления дифференцированы по группам ;
- б) стоимость основных фондов;
- в) амортизационные отчисления;
- г) 50% первоначальной стоимости основных фондов

98. Фондооснащенность:

- а) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период;

б) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.

в) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала;

г) фондооснащенность это стоимостной показатель торгово-оперативного персонала

99. Фондовооруженность:

а) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.

б) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала;

в) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период;

г) фондовооруженность это натуральный показатель

100. Фондоотдача:

а) стоимость активных фондов из расчета на одного работника;

б) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника;

в) отношение объема товарооборота к стоимости фондов.

г) фондовооруженность и фондоотдача

120. Натуральные показатели, применяемые для оценки использования основных фондов:

а) коэффициент использования торговой площади, емкости склада;

б) коэффициент использования емкости склада;

в) коэффициент использования торговой площади
и коэффициент обновления технических средств ;

г) ответы А, Б, В

101. Что представляют собой инвестиции в условиях рынка:

- а) вложение капитала в развитие материально-технической базы
- б) источниками инвестирования становятся частный капитал;
- в) изменение как источников финансирования инвестиционных объектов;
- г) накопление, сбережение и воспроизводство капитала

102. Факторы, влияющие на инвестиционную деятельность торгового предприятия:

- а) политическая стабильность, правовое и законодательное обеспечение инвестиций;
- б) норма прибыли на вложенный капитал;
- в) уровень инфляции;
- г) действующая система налогообложения

103. Краткосрочные инвестиции:

- а) вложение капитала на период не более одного года;
- б) вложение капитала на период более одного года.
- в) вложение капитала на период более двух лет.
- г) вложение капитала не более двух лет;

104. Долгосрочные инвестиции:

- а) вложение капитала на период не более одного года;
- б) вложение капитала на период более одного года.
- в) вложение капитала на период не более двух лет;
- г) вложение капитала на один год;

105. Процентная ставка в инвестиционном понятии:

- а) применяется как измеритель доходности инвестиций торгового предприятия;
- б) сумма инвестируемых в настоящий момент средств;
- в) разница инвестируемых в настоящий момент средств;
- г) размер процентных ставок по кредитам банков;

106. Основные условия инвестиционной деятельности торгового предприятия:

- а) конъюнктура внешней инвестиционной среды;
- б) необходимый размер инвестиционных ресурсов;
- в) оценка дохода от капитальных вложений.
- г) ответы А, Б,и В;

107. Сущность лизинга в инвестиционной деятельности торгового предприятия:

- а) является одним из способов финансирования капитальных вложений в машины;
- б) договор имущественного найма с рядом характерных особенностей;
- в) сделка, в которой арендодатель берет на себя ответственность за ремонт и обслуживание оборудования;
- г) способ финансирования торгового предприятия;

108. Сущность понятия «настоящая стоимость» инвестиционного проекта:

- а) разница инвестируемых средств;
- б) сумма инвестируемых средств;
- в) будущая стоимость денежных средств;
- г) процентная ставка;

109. Сущность понятия «будущая стоимость» инвестиционного проекта:

- а) определение будущей стоимости денежных средств
- б) разница инвестируемых средств;
- в) сумма инвестируемых средств;
- г) процентная ставка;

110. Этапы формирования процесса инвестирования торгового предприятия:

- а) реконструкция, модернизация, новое строительство и др.
- б) разработка бизнес-плана;
- в) реализация сформированной инвестиционной программы;
- г) с учетом предусмотренных финансовых ресурсов формируется портфель;

111. В каких целях используется результат анализа инвестиционной активности торгового предприятия?:

- а) определяются: стадии завершенности ранее принятых к освоению инвестиционных проектов;
- б) стадии завершенности принятых к освоению инвестиционных проектов,
- в) потребность в финансовых ресурсах по незавершенным объектам и др.;
- г) разработка бизнес плана

112. Финансовый аспект образования инвестируемого капитала:

- а) применяется предприятием для финансирования текущих расходов и инвестиций
- б) вложения в уставный капитал хозяйствующего субъекта
- в) совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей
- г) собственные финансовые средства, кредиты;

113. Роль бизнес-плана для инвестиционных проектов:

- а) разработка, обеспечивает оценку инвестиционных проектов.
- б) устанавливается целесообразность их выполнения работ.
- в) обеспечение качественной работы на предприятие
- г) для определения срока окупаемости капитальных вложений;

114. Показатели, используемые для оценки эффективности инвестиционных проектов:

- а) чистый приведенный доход ;
- б) коэффициент доходности;
- в) нормы доходности
- г) сумма прибыли;

115. Сущность информационного обеспечения коммерческой деятельностью:

а) получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации; информация

б) язык важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия

в) техника важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия

г) важнейший элемент в управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия;

116. Источники исходной информации:

а) маркетинговые исследования

б) официальная статистика

в) законы , регламентирующие акты

г) средства массовой информации;

117. Средства массовой информации:

а) законодательные и правительственные материалы;

б) официальная государственная статистика;

в) специализированные информационные агентства;

г) отраслевые журналы

118. Аналитическая информация:

а) законодательные акты

б) маркетинговые исследования рынков товаров;

в) официальная статистика

г) торгово-промышленных выставок;

119. Информационная система:

а) материальная система, организующая, хранящая и преобразующая информацию;

б) вся функционирующая информация интегрируется в единую информационную базу;

в) это организационно упорядоченная совокупность документов и информационных технологий;

г) разрозненные потоки и блоки объединяются в единый информационный массив

120. Требования, предъявляемые к качеству информации:

а) достоверность, надежность;

б) оперативность

в) комплектность

г) систематичность;

121. Достоинства автоматизированной технологии получения и обработки информации:

а) достоверность, надежность;

б) осуществляется как поэтапное;

в) решение коммерческих задач различного уровня;

г) обеспечение централизованного накопления информации;

122. Составляющие в подборе комплекса технических средств для сбора, обработки и выдачи информации:

а) характер и состав задач, подлежащих выполнению;

б) формы и способы представления результатов

в) размер информации

г) характер и состав задач;

123. Классификационные группы, используемых технических средств:

а) средства сбора, передачи, накопления, обработки и выдачи информации;

б) средства сбора информации

в) средства для реализации информации

г) средства выдачи информации;

124. Средства сбора информации:

а) газеты

б) журналы

в) СМИ

г) регистраторы исходных данных;

д) все ответы верны

125. Средства передачи информации во времени и пространстве:

а) телефонная, телетайпная, факсимильная связи;

б) телетайпная связь

в) факсимильная связь

г) телефонная;

126. Средства накопления и обработки информации:

а) компьютеры

б) бумажные накопители

в) слова рассказчиков

г) нет правильного ответа;

д) все ответы верны

127. Средства выдачи информации:

а) видеотерминалы, печатающие устройства, дисплеи;

б) микро ЭВМ;

в) записывающие устройства

г) видеоматериалы;

128. Содержание автоматизированной технологии обработки:

а) должна отражать идеологию,;

б) немашинное информационное обеспечение;

в) внутримашинное информационное обеспечение;

г) банк данных информации

129. Что включает внемашинное информационное обеспечение?:

- а) классификацию и кодирование документооборотной информации;
- б) кодирование информации
- в) печать информации
- г) кодирование документооборотной информации;

130. Содержание внутримашинного информационного обеспечения:

- а) банк данных
- б) накопители данных
- в) доступ к информации
- г) информация в виде небольшого числа массивов;

131. Цель защиты коммерческой информации в торговом предприятии:

- а) предотвращение хищения информации
- б) создание новых законов
- в) усиление давления на работника
- г) от возможных посягательств со стороны конкурентов;
- д) все ответы верны

132. Сведения, относящиеся к разряду коммерческой тайны торгового предприятия:

- а) число работников организации
- б) планы коммерческой и хозяйственной деятельности, ценообразование и стоимостные показатели;
- в) площадь офиса организации
- г) коммерческие данные конфиденциального характера;
- а) уголовная ответственность за разглашение;

133. Правила в торговом предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну:

- а) запугивание работников организации о распространении коммерческой тайны
- б) строгий контроль за допуском работников к документации
- в) назначение лиц ответственных за делопроизводство;
- г) внедрение автоматизированной технологии защиты коммерческих сведений;

134. С какой целью делится информация, содержащая коммерческую тайну между исполнителями?

- а) в целях исключения утечки коммерческой тайны;
- б) стимулирование и поощрение исполнителей;
- в) строгий контроль за допуском работников к служебной информации;
- г) строгий контроль за допуском работников к служебной документации

135. Понятие и роль управления деятельностью торгового предприятия в условиях рынка:

- а) организационные методы основаны на организационно-распорядительном обеспечении;
- б) обеспечение взаимодействия между коммерческой деятельностью и целями торгового предприятия;
- в) воздействие человека на объекты и процессы в целях придания деятельности предприятия коммерческой направленности;
- г) деятельность торгового предприятия не протекает самостоятельно, она направляется людьми;

136. Субъекты управления:

- а) кто управляет;
- б) торговый процесс;
- в) коммерческое дело;
- г) экономика;

137. Объекты управления:

- а) кем управляют и то чем управляют;

- б) администраторы;
- в) коммерческое дело;

138. Принципы построения управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) обеспечение согласованности между подразделениями,
- б) обеспечение взаимодействия между коммерческой деятельностью
- в) обеспечение исполнительной информацией
- г) ответы А, Б,В;

139. Суть понятия иерархичности структуры управления:

- а) организация управления должна быть ориентирована
- б) действия должны быть скоординированы
- в) связь коммерческих процессов
- г) иерархический ранг

140. Комплексный подход в управлении:

- а) принимаются во внимание все факторы
- б) связь коммерческих процессов предприятия
- в) действия должны быть скоординированы и согласованы
- г) связь коммерческих процессов торгового предприятия

141. Адаптивность структуры управления:

а) гибкость и приспособляемость структуры управления к переменам и условиям окружающей среды

б) должны достигаться стабильность и надежность управления коммерческой деятельностью

в) получение исходной информации, обработку, анализ и выдачу результатов управляющего воздействия

г) получение исходной информации, обработку, анализ и выдачу результатов

142. Исполнительная информация:

а) связь коммерческих процессов торгового предприятия с субъектами внешней среды

- б) получение исходной информации, обработку, анализ и выдачу
- в) действия должны быть скоординированы и согласованы во времени
- г) приспособляемость структуры управления

143. Методы управления коммерческими процессами и деятельностью в торговом предприятии

- а) административные, организационные;
- б) административные;
- в) организационные;
- г) правовые

144. Административные методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) иерархическое построение системы управления
- б) нормативное обеспечение
- в) не исключаются различные компромиссные решения;
- г) организационно-распорядительном обеспечении

145. Организационные методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) нормативное обеспечение
- б) организационно-распорядительное, организационно-методическое и нормативное обеспечение;
- в) организационно-методическое обеспечение;
- г) организационно-распорядительное обеспечение

146. Экономические методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) организационно-распорядительное обеспечение;
- б) воздействие окружающей экономической среды;
- в) иерархическое построение системы управления;
- г) экономическая стратегия торгового предприятия;

147. Правовые методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) использование правового механизма;
- б) нормативное обеспечение
- в) воздействие окружающей экономической средой
- г) правовые и законодательные акты

148. Функции процесса управления коммерческой деятельностью:

- а) планирование, организация;
- б) воздействие
- в) обеспечение
- г) планирование и прогнозирование

149. Задачи планирования при управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) планирование закупок, товарных запасов;
- б) планирование закупок
- в) планирование продаж
- г) показатели в результате их выполнения

150. Сущность организации как функции управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) контроль действий исполнителей
- б) упорядочение действий исполнителей
- в) регламентирование действий исполнителей
- г) упорядочение, согласование, регламентирование;

151. Учет как функция управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) документальное оформление поступлений, приемки;
- б) документальное оформление товаров;
- в) документальное оформление реализации товаров;

г) документальное оформление реализации товаров и их движения

152. Контроль-функция процесса управления:

а) активное слежение за исполнением управленческих воздействий;

б) упорядочение действий исполнителей

в) регламентирование действий исполнителей

г) активное слежение за исполнением воздействий

153. На какие товары устанавливается срок годности?

а) промышленные товары;

б) медикаменты, пищевые продукты;

в) изделия из стекла;

г) все ответы верны

154. Информация об изготовителе (продавце) должна содержать:

а) фирменное наименование или наименование;

б) место его нахождения (адрес);

в) номер и срок действия лицензии

г) все ответы верны

155. Типы организационной структуры торгового предприятия:

а) линейная

б) функциональная

в) линейно-функциональная

г) линейная, функциональная, линейно-функциональная и др.;

156. Линейная организация торгового предприятия:

а) распределение полномочий идет сверху вниз;

б) шахтный принцип построения управленческого процесса по основным функциям;

в) создается группа специалистов, так называемый штаб;

г) создается оперативно-аналитический отдел;

156. Функциональное управление коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) планирование, организация, учет, контроль, экономический анализ, прогнозирование;
- б) распределение полномочий идет сверху вниз
- в) создается группа специалистов, так называемый штаб, или оперативно-аналитический отдел
- г) экономический анализ показателей коммерческой деятельности. прогнозирование спроса и продаж

157. Линейно-функциональная структура управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) шахтный принцип построения управленческого процесса по основным функциям;
- б) управление по отдельным функциям (маркетинг, финансы, сбыт, кадры);
- в) создается группа специалистов, так называемый штаб, или оперативно-аналитический отдел;
- г) иерархия служб по основным функциям;

158. Линейно-штабная организационная структура управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) при линейном руководителе создается в помощь ему группа специалистов;
- б) сочетание вертикально-линейные и функциональные связи
- в) шахтный принцип построения управленческого процесса
- г) распределение полномочий идет сверху вниз;

185. Дивизиональная организационная структура

- а) деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг;
- б) сочетание вертикально-линейные и функциональные связи;
- в) распределение полномочий идет сверху вниз;
- г) высшее звено руководителей в значительной мере освобождается от второстепенных функций

159. Матричная структура управления:

- а) сочетание вертикально-линейные и функциональные связи с горизонтальными

- б) распределение полномочий идет сверху вниз
- в) шахтный принцип построения управленческого процесса по основным функциям
- г) персонал функциональных подразделений обязан выполнять указания руководителей

160. Организационная структура торгового предприятия со средним товарооборотом и неширокой номенклатурой товаров:

- а) матричная;
- б) линейно-штабная;
- в) линейная;
- г) функциональная

161. Организационная структура торгового предприятия с большим объемом реализации продовольственных товаров:

- а) состоит из трех взаимосвязанных уровней; ;
- б) линейно-функциональная;
- в) линейно-штабная;
- г) дивизиональная

162. Организационная структура оптовой торговой фирмы по продаже сырья и средств производства:

- а) иерархический ранг и управление имеют два уровня;
- б) функциональная;
- в) матричная;
- г) планово-экономический, финансовый, маркетинговых исследований. юридический отделы;

163. Схема поставки средств производства и готовой продукции между предприятиями по взаимозачётному циклу:

- а) предприятие берет на себя обязанности поставщика материалов
- б) выполняет торгово-посреднические функции;
- в) вырабатывается стратегия товарно-материального обеспечения;
- г) основой взаимных расчетов служат долговые обязательства

164. Элементы социальной среды торгового предприятия:

- а) условия и охрана труда
- б) ресурсы и потенциал
- в) социальная защита
- г) социальным принято называть все;

165. Сущность директивного стиля управления:

- а) иерархическая структура, воздействие на работников осуществляется принудительными мерами путем контроля;
- б) обеспечение самоконтроля в ходе выполнения заданий
- в) повышение риска принятия ошибочных решений
- г) стиль управления порождает напряжение в коллективе и препятствует сотрудничеству;

166. Сущность демократического стиля управления:

- а) выработка и принятие решений осуществляются руководителем;
- б) развитие ответственности и самоутверждения исполнителей
- в) возникновение препятствий к сотрудничеству
- г) исполнители знают круг своих обязанностей

167. Продукт управленческого труда:

- а) управленческие действия и решения
- б) состав, содержание и условия внутренней среды торгового предприятия
- в) определение факторов, влияющих на трудовую деятельность
- г) нет правильных ответов;

168. Предмет управленческого труда:

- а) управленческие действия и решения,
- б) состав, содержание и условия внутренней среды торгового предприятия;
- в) постепенное развитие демократизации трудовых коллективов;
- г) структурные службы, подразделения

169. Адаптация исполнителей к новым условиям работы:

- а) приспособление работников и торгового предприятия к новым условиям
- б) формирование понимания их собственной роли в общем производственном процессе
- в) персонал расценивается как главный ресурс торгового предприятия
- г) личностные качества работника

170. Факторы, влияющие на адаптацию исполнителей к новым условиям работы:

- а) престиж и привлекательность работы
- б) личностные качества работника
- в) социально-психологическая атмосфера в коллективе
- г) все ответы верны

171. Роль квалификации и образовательного уровня торгового работника в коммерческой деятельности торгового предприятия:

- а) принятие обдуманных решений, нацелены на получение конкретных результатов, изобретательны, энергичны;
- б) наличие отработанного механизма внедрения нововведений
- в) ответственность за обеспеченность и стабильность продвижения и продажи товаров покупателям
- г) восприимчивы к нововведениям и готовы рисковать

172. Поощрительные меры за результаты работы торгового работника:

- а) выплаты социального характера
- б) премии, награды;
- в) увеличение рабочих часов;
- г) социальные выплаты

173. Признаки деловых качеств работников управления:

- а) организаторские способности
- б) должное выполнение служебных обязанностей
- в) профессионализм

г) все ответы верны

174. Деловые качества коммерсанта-предпринимателя:

а) умение принимать правильные коммерческие решения

б) знание иностранных языков

в) культура общения

г) профессионал, умеющий принимать правильные коммерческие решения;

175. Задачи исследования целевых рынков:

а) оценка рыночного окружения;

б) выявление структуры спроса и предложения;

в) выработка альтернативных решений по обследуемым объектам и их использование;

г) спрос и предложение

176. Потребительский рынок как сфера обмена:

а) производство;

б) потребление;

в) распределение;

г) производство, потребление, распределение

177. Факторы конкурентоспособности торгового предприятия:

а) качество товаров предприятия, цены;

б) качество товаров предприятия;

в) цены на товары предприятия;

г) спрос на товары предприятия

178. Сущность концепции продукции в современных условиях:

а) обновляемость, полезность, надежность и др.

б) стратегия обновления продукции;

в) выявление позиций конкурентов;

г) современные требования к качеству товаров;

179. По каким показателям определяют качество продовольственных товаров:

- а) нормативные;
- б) физические и химические;
- в) функциональные;
- г) нормативные, функциональные, химический состав и др.;

180. Укажите состав нормативных показателей продовольственных товаров:

- а) все верны
- б) размеры;
- в) состав и соотношение компонентов;
- г) допускаемые отклонения

181. Укажите состав функциональных показателей продовольственных товаров:

- а) пищевая ценность;
- б) энергетическая ценность;
- в) биологическая ценность;
- г) все верны

182. Укажите показатели химического состава продовольственных товаров:

- а) углеводы, белки, жиры, глюкоза и др.;
- б) глюкоза, белки;
- в) минеральные вещества, белки;
- г) белки, углеводороды;

183. Укажите физические свойства продовольственных товаров:

- а) однородность продукта, регламентируемая масса;
- б) внешний вид;
- в) углеводы;;
- г) витамины

184. Какие показатели характеризуют безопасность потребления продукции (экологические):

- а) нитраты, пестициды, радионуклиды;;
- б) пестициды;
- в) тяжелые минералы;
- г) нитраты

185. Что входит в понятие «сохраняемость» продовольственных товаров:

- а) категория (стандартные, нестандартные);
- б) отходы;
- в) убыль;
- г) категория, отходы, убыль
- д) все ответы верны

186. Какие показатели характеризуют технологические свойства продовольственных товаров:

- а) цвет;
- б) вкус;
- в) консистенция;
- г) цвет, вкус, консистенция, содержание отходов

187. Показатели, характеризующие транспортабельность продовольственных товаров:

- а) физико-механические повреждения;
- б) убыль;
- в) цвет;
- г) вкус

188. Что такое цена?

- а) критерий, определяющий покупательские восприятия;
- б) влияет на решения о покупке товаров;
- в) влияет на прибыль;
- г) предопределяет объем производства и продаж товаров

189. Методы формирования цены торговыми предприятиями в условиях рынка:

- а) на основе издержек, торговой наценки, спроса покупателей
- б) выступает как действенное средство конкурентной борьбы;
- в) предопределяет объем производства и продаж товаров;
- г) метод определения цены на основе рыночных цен

190. Сущность метода образования цены на товар с ориентацией на издержки:

- а) издержки, товарные наценки, спрос покупателей, ценовая конкуренция;
- б) смещение торговой наценки в сторону снижения оправдано ростом объема продаж;
- в) мнения покупателей являются предпосылками установления цены на продаваемые товары;
- г) сумма издержек, включающие постоянные и переменные затраты на производство;

191. Определение цены на товар на основе торговой наценки:

- а) смещение торговой наценки в сторону снижения оправдано ростом объема продаж;
- б) суммарные издержки, включающие постоянные и переменные затраты на производство;
- в) мнения покупателей являются предпосылками установления цены на продаваемые товары;
- г) шкала цены зависит от торговой наценки, взимаемой за предоставление услуг по продаже товаров.

Вопросы к зачету по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

1. Сущность, роль, признаки, компоненты товарного рынка.
2. Особенности функционирования торговых предприятий в условиях командно-административной и рыночной системы.
3. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности
4. Понятие предпринимательской деятельности. Формы предпринимательства. Понятие фирмы и предприятия. Классификация предприятий.

5. Организационно-правовые формы коммерческих организаций (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия), их характеристика.
5. Некоммерческие организации, их состав и характеристика.
6. Функции розничной и оптовой торговли. Структура розничных торговых предприятий.
7. Оптовая торговая сеть: свойства и классификация предприятий.
8. . Структура основных производственных фондов предприятия. Техническая политика. Оценка эффективности материально-технической базы.
9. Инвестиции как источник развития материально-технической базы.
10. Роль информации в управлении коммерческой деятельностью. Предъявляемые требования к информации. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации.
11. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.
12. Элементы социальной среды торгового предприятия. Способы управления персоналом торгового предприятия.
13. Черты предпринимателя-коммерсанта в условиях функционирования рынка.
14. Сущность спроса. Модель рыночного равновесия спроса и предложения.
15. Действие рыночного механизма равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах.
16. Методы прогнозирования рыночного спроса: экстраполяция временных рядов, метод скользящей средней, метод наименьших квадратов, коэффициент эластичности, корреляционный и регрессионный анализ, метод экспертных оценок.
17. Форма и содержание бизнес-плана. Цели его разработки. Требования к бизнес-плану. Структура и содержание разделов бизнес-плана.
18. Понятие и содержание маркетинга. Важнейшие принципы маркетинга.
19. Цена и ценовая политика фирмы. Определение ценовой политики и ее этапы. Анализ ценообразующих факторов.
20. Минимально допустимая цена и способы ее расчета.
21. Спрос и предложение. Равновесная цена. Эластичность спроса по цене.
22. Понятие себестоимости продукции. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции. Виды себестоимости продукции.
23. Основные результаты экономической деятельности предприятия. Понятие дохода и прибыли предприятия. Сущность, виды, механизм формирования и распределения прибыли.
24. Понятие и виды риска. Принципы и подходы к оценке рисков. Показатели риска и методы его оценки. Основные способы снижения риска.
25. Товарообеспечение и коммерческие связи. Принципы товародвижения. Модель закупки и доведения продукции до покупателя в розничном торговом предприятии.
26. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения. Прямые закупки товаров у товаропроизводителей.
27. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
28. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.
29. Формы торгово-посреднических структур. Развитие коммерческо-посреднической деятельности.
30. Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.

1.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Основными функциями процедуры оценивания являются: ориентация образовательного процесса на достижение планируемых результатов освоения основной образовательной программы высшего образования и обеспечение эффективной обратной связи, позволяющей осуществлять управление образовательным процессом.

При проведении аттестации студентов важно помнить, что систематичность, объективность, аргументированность – главные принципы, на которых основаны контроль и оценка знаний, умений, навыков студентов. Проверка, контроль и оценка знаний, умений, навыков студента, требуют учета его индивидуального стиля в осуществлении учебной деятельности. Знание критериев оценки знаний обязательно для преподавателя и студента.

Критерии, формы и процедуры оценивания должны быть одинаково понятны всем обучающимся. Студенты должны быть заранее информированы о том, какие их образовательные результаты будут оцениваться, и в какой форме будет проходить оценивание. Оценивание должно быть своевременным. Оценивание должно быть эффективным.

Процедура оценки включает: использование персонифицированных процедур аттестации обучающихся и неперсонифицированных процедур оценки состояния и тенденций развития системы образования;

Система оценки результатов и качества образования включает в себя следующие оценочные процедуры: оценку стартовых возможностей обучающегося (входных знаний для изучения дисциплины); оценку индивидуального прогресса обучающегося в ходе непосредственного образовательного процесса (изучения дисциплины); оценку промежуточных результатов обучения по дисциплине.

Для того чтобы процедура оценивания стимулировала достижение образовательного результата (приобретение компетенции), преподаватель должен:

- определять цели обучения, образовательные результаты темы, раздела, курса и формулировать их языком, понятным обучающимся;
- разъяснять обучающимся цели обучения и способы проверки результатов достижения указанных целей;
- подбирать или создавать задания для проверки достижения сформулированных образовательных результатов;
- регулярно комментировать результаты обучающихся, давать советы с целью их улучшения;
- менять техники и технологии обучения в зависимости от достигнутых обучающимися образовательных результатов;
- учить обучающихся принципам самооценки и способам улучшения собственных результатов;
- предоставлять обучающимся возможности улучшить свои результаты до выставления окончательной отметки;
- осознавать, что оценивание посредством отметки резко снижает мотивацию и самооценку обучающихся.
- разделять ответственность за результаты обучения со студентом.

Процедуры оценки по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» включают: написание тестов, подготовку рефератов, мониторинг сформированности основных знаний, умений, навыков.

Таблица контроля формирования знаний, умений, навыков

<i>Формы контроля</i>	<i>Элементы контроля</i>
Фронтальный опрос	Знания
Самоконтроль	Знания
Взаимоконтроль	Знания
Решение задач	Знания, умения, навыки
Самостоятельная работа	Знания, умения

Презентации	Знания, умения
Практическая работа	Знания, умения, навыки
Реферат, доклад, обзор законодательства, судебной практики	Знания, умения, навыки
Ролевые деловые игры, дискуссии	Знания, умения, навыки
Тест	Знания, умения, навыки
Составление правовых документов	Знания, умения, навыки
Лабораторная работа	Знания, умения, навыки
Контрольная работа	Знания, умения, навыки
Зачет	Знания, умения, навыки

Процедура оценивания качества предметных результатов студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

Включенное наблюдение и фиксация его результатов,

- Тестирование и фиксация его результатов,
- Контрольная работа на основе комплекта заданий и фиксация ее результатов,
- Устный опрос и фиксация его результатов,
- Самостоятельная работа и фиксация ее результатов,
- Беседа и фиксация ее результатов,
- Дискуссия (например, в учебном форуме) и фиксация ее результатов,
- Устный зачет (экзамен) и фиксация его результатов,
- Защита реферата и фиксация результатов,
- Письменная работа и фиксация ее результатов,
- Презентация (электронные и бумажные продукты) и фиксация ее результатов,
- Написание отзывов, рецензий и фиксация их результатов,
- Тестирование и фиксация его результатов

Алгоритм процедуры оценивания преподавателем:

- полнота и конкретность ответа;
- последовательность и логика изложения;
- связь теоретических положений с практикой;
- обоснованность и доказательность излагаемых положений;
- наличие качественных и количественных показателей;
- наличие иллюстраций к ответам в виде примеров и пр.;

- уровень культуры речи;
- использование наглядных пособий и т. п.
- качество подготовки;
- степень усвоения знаний;
- активность;
- положительные стороны в работе студентов;
- ценные и конструктивные предложения;
- недостатки в работе студентов;
- задачи и пути устранения недостатков.

Алгоритм процедуры самооценки студента:

- какова цель и что нужно было получить в результате?
- удалось получить результат? Найдено решение, ответ?
- справился полностью правильно или с ошибкой? Какой, в чём?
- справился полностью самостоятельно или с помощью (кто помогал, в чём)?

Этапы процедуры оценивания:

Что оценивается. Оценивается любое успешное, действие, оценкой фиксируется только решение полноценной задачи.

Как оценивать. За каждую учебную задачу или группу заданий — задач, показывающих овладение отдельным знанием, умением, навыком — ставится отдельная отметка.

Параметры оценивания. Оценка знаний, умений, навыков студента определяется по шкале оценивания, определённой в настоящей учебной программе.

Фиксация результатов. Формы представления образовательных результатов:

- ведомости успеваемости по предметам;
- тексты контрольных работ, тестов и проч., и анализ их выполнения обучающимся;
- журнал;
- индивидуальный учебный план (при наличии);
- зачетная книжка.

Знания оцениваются по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

При оценивании знаний, умений и навыков студентов по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- систематизированные, полные знания по всем вопросам, входящим в показатель «знать» соответствующей компетенции;
- свободное владение экономической терминологией, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответов на вопросы;
- четкое представление о сущности, характере и взаимосвязях экономических понятий и явлений;
- умение обосновать излагаемый материал практическими примерами;
- умение использовать научные достижения экономических и других связанных с ними дисциплин;
- ориентирование в специальной литературе;
- знание основных проблем экономической дисциплины.