

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
(ОРГАНИЗАЦИИ)

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Профиль подготовки
Экономика предприятий и организаций

Уровень высшего образования – бакалавриат

Программа подготовки – академический бакалавриат

Форма обучения
заочная

Институт
Кафедра
Курс

Экономики и управления
Экономики и финансов
4


Магнитогорск
2017 г.

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом МОиН РФ от 12.11.2015 № 1327.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и финансов «31» августа 2017 г., протокол № 1.


/ Зав. кафедрой  / А.В. Ивлев /
(подпись) (И.О. Фамилия)

Рабочая программа одобрена методической комиссией института экономики и управления «01» сентября 2017 г., протокол № 1.

Председатель  / Н.Р. Бальнская /
(подпись) (И.О. Фамилия)


Рабочая программа составлена:

доцент, к.ф.н.
(должность, ученая степень, ученое звание)

 / М.В. Кузнецова /
(подпись) (И.О. Фамилия)

Рецензент:

доцент кафедры государственного муниципального управления и управления персоналом ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова», к.э.н.
(должность, ученая степень, ученое звание)

 / А.Г. Васильева /
(подпись) (И.О. Фамилия)

1 Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности предприятия (организации)» являются изучение сущности и основ функционирования рынка, принципов и элементов коммерческой деятельности в сфере материального производства и в сфере обращения, организации процесса закупки товаров, методы выбора поставщиков, деятельности по заключению и исполнению договоров купли-продажи. Бакалавр в области экономики должен знать порядок оформления заказов, расчетов с поставщиками, методы определения объемов закупок и поставок товаров, способы их доставки, формы и методы продаж товаров, организационную структуру коммерческой службы предприятия и порядок ее взаимодействия с другими подразделениями, методы определения и способы обеспечения эффективной коммерческой деятельности предприятия.

В соответствии с указанными целями, задачами дисциплины являются:

- овладение основами составления гражданско-хозяйственных договоров;
- изучение основ планирования и организации закупок материально-технических ресурсов и сбыта продукции;
- изучение основ процесса планирования коммерческо-посреднической деятельности;
- изучение особенностей коммерческой деятельности на рынках средств производства, потребительских товаров и услуг;
- изучение основных организационных форм управления коммерческой деятельностью;
- овладение основами постановки целей и формулировки задач, непосредственно связанных с профессиональной коммерческой деятельностью;
- систематизация знаний в области экономики, финансов, денежного обращения для целевого обоснования коммерческих решений.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы подготовки бакалавра

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности предприятия (организации)» является дисциплиной по выбору вариативной части базового профессионального цикла, в системе подготовки бакалавров по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций», программа подготовки – академический бакалавриат.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения следующих дисциплин: Экономическая теория, Экономика организации, Бухгалтерский учет, Деньги, кредит, банки, Теория организации, Маркетинг, менеджмент, предпринимательская среда и предпринимательские риски.

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для успешного усвоения дисциплины Внешнеэкономическая деятельность организации, Экономика отраслей и успешного прохождения Государственной итоговой аттестации.

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности предприятия (организации)» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
	ПК-1 способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
деятельность хозяйствующих субъектов	
Знать	экономические данные, необходимые для оценки эффективности результатов деятельности хозяйствующих субъектов
Уметь	анализировать и оценивать коммерческую информацию, использовать ее для оценки результатов коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов
Владеть	методами сбора, оценки, хранения коммерческой информации и использования ее в профессиональной деятельности
ПК-3 способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	
Знать	виды документации и методы ее использования для оценки и планирования эффективной деятельности предприятия
Уметь	работать с коммерческой и технической документацией и проверять правильность ее оформления
Владеть	способностью использовать коммерческую и техническую документацию в планировании и организации эффективной коммерческой деятельности предприятия

4 Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц 252 академических часов, в том числе:

- контактная работа – 14 академических часов:
 - аудиторная – 10 академических часов;
 - внеаудиторная – 4 академических часов
- самостоятельная работа – 225,4 академических часов;
- подготовка к экзамену – 8,7 академических часа
- подготовка к зачету - 3,9 академических часа

Раздел/ тема дисциплины	курс	Аудиторная контактная работа (в академических часах)			Самостоятельная работа (в академических часах)	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код и структурный элемент компетенции
		лекции	лаборат. Занятия	практич. Занятия				
<i>Раздел 1. Основные аспекты организации коммерческого предприятия</i>								
1. Учреждение коммерческого предприятия	4	0,5/0,5И			20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий	Тестирование, решение ситуационный задач	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
2. Реорганизация коммерческого предприятия	4				20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий	Тестирование, решение ситуационный задач	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
3. Ликвидация коммерческого предприятия	4				20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий	Тестирование, решение ситуационный задач	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ

Раздел/ тема дисциплины	курс	Аудиторная контактная работа (в акад. Часах)			Самостоятельная работа (в акад. Часах)	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код и структурный элемент компетенции
		лекции	лаборат. Занятия	практич. Занятия				
Раздел 2 Коммерческая деятельность как бизнес								
1. Общая характеристика коммерческой деятельности (бизнеса). субъект и объект бизнеса	4	0,5/0,5И			20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий	Тестирование, решение ситуационный задач	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
2. Внешняя и внутренняя среда бизнеса	4	0,5/0,5И		1/1И	20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Выполнение контрольной работы	Тестирование, решение ситуационный задач	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
3. Конкуренция в системе бизнеса	4				20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Выполнение контрольной работы	Тестирование, решение ситуационный задач,	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
Раздел 3. Коммерческая деятельность как деятельность по купле-продаже товаров и услуг								
1. Понятие коммерческой деятельности	4	0,5/0,5И			20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий	Тестирование, решение ситуационный задач	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
2. Объекты и субъекты коммерческой	4	0,5/0,5И			20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы	Тестирование, решение ситуационный задач	ПК-1-ЗУВ, ПК-

Раздел/ тема дисциплины	курс	Аудиторная контактная работа (в акад. Часах)			Самостоятельная работа (в акад. Часах)	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код и структурный элемент компетенции
		лекции	лаборат. Занятия	практич. Занятия				
деятельности						Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий		3 - ЗУВ
Раздел 4. Особенности организации коммерческой деятельности на предприятии								
1. Договоры в коммерческой деятельности. Формы и методы коммерческих расчетов	4	0,5/0,5И		1/1И	20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение контрольной работы	Тестирование, решение ситуационный задач	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
2. Закупка и поставка товара. Формирование и планирование товарных запасов	4	0,5/0,5И		2/2И	20	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение контрольной работы	Тестирование, решение ситуационный задач,	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
3. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров. Цена и ценообразование в деятельности предприятия	4	0,5/0,5И		2/2И	25,4	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение контрольной работы	Тестирование, решение ситуационный задач,	ПК-1-ЗУВ, ПК-3 - ЗУВ
Итого по дисциплине		4/4И		6/6И	225,4		Промежуточная аттестация (экзамен, зачет с оценкой, курсовая работа)	

И – в том числе, часы, отведенные на работу в интерактивной форме.

5 Образовательные и информационные технологии

На сегодняшний день стали очевидны преимущества использования компьютера на лекционных и практических учебных занятиях. Объяснение нового материала с использованием презентаций, выполненных с помощью программ Microsoft Power Point и Microsoft Front Page, вызывает интерес у студентов, способствует лучшему усвоению материала. Использование компьютера на учебных занятиях позволяет преподавателю экономить время, опрашивать учащихся на каждом занятии, вести статистику опроса, выявлять западающие темы. Также одним из эффективных средств информационных технологий является электронный учебник. Исходя из этого, более 20% всех занятий проводятся с применением информационных технологий.

Для обеспечения наибольшей эффективности образовательного процесса в курсе данной учебной дисциплины используются в процессе обучения передовые образовательные технологии:

- 1) традиционные образовательные технологии (информационная лекция, практические (семинарские) занятия);
- 2) технология проблемного обучения (проблемная лекция, практические занятия в форме практикума, кейс-метода);
- 3) игровые технологии (ролевые и деловые игры);
- 4) технологии проектного обучения (творческий проект);
- 5) интерактивные технологии (семинар-дискуссия);
- 6) информационно-коммуникационные образовательные технологии (лекция-визуализация, практические занятия в форме презентации)

Лекционные занятия наряду с сообщением учебной информации предполагают и решение следующих дидактических задач: заинтересовать студентов изучаемой темой, разрушить неверные стереотипы, убедить в необходимости глубокого освоения материала, побудить к самостоятельному поиску и активной мыслительной деятельности, помочь совершить переход от теоретического уровня социально-экономического планирования в муниципальных образованиях к прикладным знаниям в данной области.

Проведение групповых (семинарских и практических) занятий предполагает решение разнообразных дидактических задач: закрепление полученных знаний, формирование умения применять их на практике, совершенствование умения работать с информацией, анализировать, обобщать, принимать и обосновывать решения, аргументировано защищать собственные взгляды в дискуссии, взаимодействовать с другими членами группы в процессе разрешения конфликтных ситуаций.

6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

В процессе самостоятельного изучения дисциплины, подготовки к семинарским занятиям студенту необходимо найти и изучить рекомендуемую литературу, действующие законодательные и нормативные акты. Для осмысления прочитанного материала студенту предлагается ответить на вопросы. Решение тестов, ситуационных и аналитических задач научит студентов самостоятельно принимать управленческие решения.

Организационно-методические рекомендации для подготовки к практическим (семинарским) занятиям

*Семинар (лат. *seminarium* - буквально: «рассадник») – учебное занятие, в ходе которого организуется обсуждение фундаментальных или дискуссионных проблем изучаемой науки и связанной с ней практической деятельности.*

В целях более подробного и адекватного современной ситуации анализа проблем управления студентам рекомендуется обращаться к периодической литературе и материалам средств массовой информации, в которой можно найти не только аналитические статьи по различным аспектам обозначенных в тематике семинарских занятий проблем, но и статистические данные, материалы прикладного характера, нормативные документы. Целесообразно не ограничиваться указанными источниками, а осуществлять собственный поиск теоретических и практических материалов, что является одним из элементов самостоятельной информационно-аналитической работы студентов.

Подготовка к семинарским занятиям по дисциплине должна включать следующие аспекты:

1) знакомство с соответствующими главами учебника; оптимальным был бы вариант работы не с одним учебником, так как разными авторами избран различный подход к предмету, и полезно понять особенности подходов, сравнить их, чтобы выработать свою позицию;

2) чтение конспекта лекции;

3) чтение и осмысление одного-двух источников из приведенного списка литературы.

Выбор дополнительных первоисточников, которые могут оказать помощь при подготовке к выступлению и позволят организовать на семинаре дискуссию, студент осуществляет по своему усмотрению, в соответствии со своими интересами, ориентируясь на вопросы семинарского занятия.

Выступление на семинаре должно быть достаточно аргументированным, занимать по времени не более трех минут. В ходе выступления желательно сопоставить точки зрения различных авторов на излагаемую проблему. Предпочтительно, чтобы по одному вопросу выступило несколько студентов, высказывая свои мнения, дополняя друг друга. В идеале семинарское занятие должно проходить в форме дискуссии. Результаты работы студентов на семинарских занятиях обязательно учитываются преподавателем при выставлении баллов.

Перечень заданий для подготовки к семинарским занятиям:

Практическое задание 1.

1. В целях развернутой характеристики коммерческих организаций и ИП необходимо заполнить нижеприведенную таблицу. Для ее заполнения необходимо использовать исключительно Гражданский кодекс РФ и соответствующие ФЗ о различных организационно-правовых формах бизнеса

Таблица 1 – Характеристика ОПФ бизнеса

Наименование ОПФ	Учредители: численность и состав	Уставный капитал: величина и способы его формирования	Учредительные документы	Управление организацией: органы управления, их формирование и функции	Порядок принятия решений в организации	Порядок распределения прибыли	Ответственность по обязательствам организации	Дополнительные сведения
ИП								
Полное товарищество								
Товарищество на вере								
ООО								
АО								
Публичное АО								
Хозяйственное								

партнерст во								
Крестьянс кие (фермерс кие) хозяйства								
Производ ственный кооперати в								
Государст венное унитарно е предприя тие								
Муницип альное унитарно е предприя тие								

2. Решите следующие ситуационные задачи:

А) Индивидуальный предприниматель Петров А.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Челябинской области через розничную торговую сеть.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Определите статус предпринимателя?
- Какой документ подтверждает его деятельность?
- В чём особенность риска его деятельности?

Б) Индивидуальный предприниматель Петров А.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Петрову А.С. предпринимателей.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Какую организационно-правовую форму они могут создать?
- Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?
- Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей.

В) Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10 000 000 рублей. На момент регистрации Учредитель передаёт со своего баланса на баланс общества 8 000 500 рублей, который поделён на равные доли.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- С какого момента ООО приобретает статус юридического лица?
- Какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?

3. Используя ГК РФ перечислите какие организационные формы могут реорганизовываться путем преобразования в иное юридическое лицо. Назовите направления преобразования.

Итоговый тест по дисциплине:

1. Коммерческая деятельность – это:
 - a) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
 - b) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
 - c) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала
2. Выделяют три главных направления коммерческой деятельности:
 - a) производство и сбыт продукции
 - b) торговля
 - c) коммерческое посредничество
 - d) торговля медицинскими препаратами
 - e) торговля недвижимостью
3. Получение максимальной выгоды (дохода, прибыли) – это:
 - a) цель коммерции
 - b) тактика коммерции
 - c) задача коммерции
4. Успех коммерческой деятельности организации зависит от ряда факторов. Всех их можно разделить на две группы:
 - a) внешние и внутренние
 - b) юридические и физические
 - c) прямого и косвенного воздействия
 - d) материальные и финансовые
5. Факторы прямого воздействия
 - a) оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия
 - b) во многом определяются видом реализуемого товара
 - c) в каждой конкретной организации могут быть разными
 - d) необходимо рассматривать как среду функционирования коммерческого предприятия
6. К факторам прямого воздействия относятся:
 - a) нормативно-правовые факторы
 - b) покупатели
 - c) поставщики
 - d) конкуренты
 - e) научно-технический прогресс
 - f) международная обстановка
 - g) обычаи делового оборота
7. К факторам косвенного воздействия относятся:
 - a) экономическая, политическая, социальная обстановка в стране
 - b) научно-технический прогресс
 - c) социальные и культурные традиции
 - d) биржи, ярмарки, выставки
 - e) акционеры
 - f) банковская система
8. Воздействие этих факторов на хозяйственную деятельность проявляется через налоговую политику, регулирование цен, вопросы размещения предприятия, порядок регистрации вновь созданных предприятий, способ организации найма рабочей силы, установление правил продажи различных товаров, утверждение минимального размера оплаты труда и т.д.
 - a) нормативно-правовых факторов
 - b) покупателей
 - c) банковской системы
 - d) международной обстановки

9. Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:
- материальные
 - финансовые
 - трудовые
 - международные
 - социально-культурные
10. Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:
- да
 - нет
 - могут, но только в установленных законом случаях
11. Организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, признается:
- юридическим лицом
 - государственным лицом
 - коммерческим лицом
12. Какой вид договора лежит в основе полного товарищества?
- экономический
 - учредительный
 - юридический
 - федеральный
13. Акционерное - общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество:
- векселей
 - паев
 - акций
14. Производственным кооперативом (артелью) признаются:
- общества, учрежденные одним или несколькими лицами, уставный капитал которых разделен на доли определенных учредительными документами размеров
 - добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, в том числе сбытовой и торговой деятельности, бытового обслуживания, оказания услуг и др.
 - товарищества, участники которых в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом
15. Организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, признается:
- некоммерческой
 - унитарным предприятием
 - государственным предприятием
16. Соперничество на каком-либо поприще между отдельными субъектами рынка, заинтересованными в достижении одной и той же цели:
- маркетинговая политика
 - конкуренция
 - связи с общественностью
 - нет верного ответа
17. На какой стадии жизненного цикла товара конкуренция отсутствует и незначительна?
- внедрения
 - роста
 - зрелости
 - спада
18. Дайте определение понятию «коммерция»:
- систематизированный, официально составленный на основе периодических или непрерывных наблюдений свод основных сведений об экономических ресурсах страны,

государства (реестр)

б) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли

с) выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции

19. С какими науками взаимосвязана организация коммерческой деятельности предприятия?

а) химией, биологией, математикой, статистикой, экономикой

б) экономикой, статистикой, лингвистикой, социологией, философией

с) экономикой, маркетингом, менеджментом, коммерческим правом, информатикой, товароведением

20. Оферта – это:

а) любое предложение заключить договор

б) предложение, содержащее любые условия

с) предложение, содержащее все существенные условия будущего договора

д) дополнительное соглашение к договору

е) предложение заключить договор с любым, кто отзовется

21. Акцепт - это:

а) согласие заключить договор, на условиях предложенных оферентом

б) полное и безоговорочное согласие заключить договор

с) принятие ответственности по договору

д) вид договора

е) действия, направленные на возникновение допускаемых законом обязательственных правоотношений

22. Какой из перечисленных элементов не является обязательным реквизитом договора:

а) наименования сторон

б) наименование договора

с) предмет договора

д) условия договора

е) сроки поставки товаров

23. По договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу:

а) обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

б) обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупленные им товары покупателю для использования в любых целях

с) обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупленные им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием

24. При приемке товара на складе материально ответственное лицо покупателя проверяет:

а) количество товара, его номенклатуру и качество

б) соответствие фактически полученного товара и информации, указанной в товаросопроводительной документации

с) отсутствие повреждений тары

д) соответствие количества товарных мест

е) сроки годности товара (в случае, если они указаны на упаковке)

25. К принципам развития розничной торговой сети относится:

а) восстановление оптимального соотношения магазинных и внемагазинных форм продажи товаров

б) всемерное обеспечение прав граждан на безопасность и качество товаров

- с) формирование торговых сетей, крупных торговых центров и комплексов
25. К методам продажи товаров в розничной торговле относится:
- а) самообслуживание
 - б) продажи через торговый склад
 - с) магазины-автоматы
27. Совокупность сортов и разновидностей какого-либо товара, объединенных и сочетающихся по определенному признаку, - это:
- а) ассортимент товара
 - б) номенклатура товара
 - с) перечень товаров
28. Товары, которые зачастую приобретаются покупателем случайно, попутно, импульсивно, одновременно с другими основными товарами, относятся к товарам:
- а) редкостного спроса
 - б) импульсного спроса
 - с) периодического спроса
29. Документом, устанавливающим ассортимент товаров для торгового склада, является:
- а) ассортиментный перечень товаров
 - б) номенклатура товара
 - с) накладная на товар
30. Странствующий торговец, развозящий всюду мелочный товар, назывался:
- а) купец
 - б) офеня
 - с) прасол
31. Технологические процессы - это:
- а) процессы, связанные с движением товара как потребительной стоимости и являющиеся продолжением процесса производства в сфере обращения (транспортирование, хранение, упаковка, фасовка, подсортировка и т. д.)
 - б) процессы, связанные со сменой стоимости, т.е. куплей и продажей товаров
 - с) организационно-хозяйственные процессы, непосредственно не связанные с актами купли-продажи, но обеспечивающие непрерывность их осуществления и не имеющие производственного (технологического) характера (изучение потребностей, заключение договоров купли-продажи, реклама и др.)
32. Дистрибьютор – это...
- а) лицо, от имени и в интересах которого действует агент
 - б) посредник при заключении соглашений, который специализируется на определенных видах товаров, действует по доверенности и за счет клиентов и получает от них вознаграждение
 - с) независимый оптовый посредник, который осуществляет торговые операции от своего имени и имеет право собственности на товар
33. Розничная торговая сеть - это:
- а) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли
 - б) организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки, организация учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств
 - с) система мероприятий, направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных типов магазинов
 - д) совокупность розничных торговых предприятий и других торговых единиц, размещенных на определенной территории с целью продажи товаров и обслуживания покупателей
34. С учетом функциональных особенностей розничные торговые предприятия делятся на
- а) узкоспециализированные, универсальные, специализированные

- b) стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные
- c) универмаги, универсамы, супермаркеты
- d) оптовые фирмы, базы, дистрибьюторы, торговые дома

35. Под каналами распределения понимаются:

- a) доставка товаров от производителя непосредственно в розничную сеть
- b) организация учета и контроль за ходом выполнения договорных обязательств
- c) посредники, с помощью которых происходит перепродажа товаров при их движении к местам потребления

36. В какой форме доставки товаров принимают участие поставщики, автотранспортные предприятия и товарополучатели:

- a) централизованной
- b) децентрализованной
- c) договорной

37. Товаросопроводительными документами являются:

- a) счет-фактура, ТГН, товарная накладная, сертификат соответствия, ветеринарная справка
- b) счет-фактура, акт об установлении расхождения по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, карточка учета материалов
- c) требование, накладная на отпуск материалов на сторону, приходный ордер

38. Товарный запас – это:

- a) составная часть коммерческой деятельности товарного предприятия, включающая в себя выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров
- b) совокупность товарной массы, находящейся в сфере обращения и предназначенной для продажи
- c) движение товаров по каналам распределения

40. Комплекс мер, обеспечивающих поддержание товарных запасов в нормативных размерах, регулирование поступления и отпуска их со склада, учет и контроль за составлением запасов называется:

- a) физическое распределение товара
- b) товародвижение
- c) управление запасами

7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
ПК-1 способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов		
Знать	экономические данные, необходимые для оценки эффективности результатов деятельности хозяйствующих субъектов	<p>Перечень вопросов для подготовки к экзамену:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность коммерческой деятельности как бизнеса 2. Основные направления бизнеса 3. Характеристика объекта и субъектов бизнеса 4. Жизненный цикл товара 5. Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные элементы 6. Предпринимательская среда и условия ее функционирования 7. Внешняя и внутренняя среда бизнеса 8. Конкуренция в системе бизнеса Типы конкурентов 9. Выбор формы конкурентного поведения фирмы 10. Сущность культуры бизнеса 11. Предпринимательская этика и этикет 12. Характеристика механизма деятельности предприятия 13. Подготовка к созданию собственного дела 14. Процесс организации нового предприятия 15. Основные организационные формы бизнеса 16. Реорганизация предприятия 17. Ликвидация предприятия 18. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций <p>Банкротство ИП</p> <ol style="list-style-type: none"> 19. Сущность коммерческой деятельности как бизнеса 20. Основные направления бизнеса 21. Характеристика объекта и субъектов бизнеса 22. Жизненный цикл товара

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>23. Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные элементы</p> <p>24. Предпринимательская среда и условия ее функционирования</p> <p>25. Внешняя и внутренняя среда бизнеса</p> <p>26. Конкуренция в системе бизнеса Типы конкурентов</p> <p>27. Выбор формы конкурентного поведения фирмы</p> <p>28. Сущность культуры бизнеса</p> <p>29. Предпринимательская этика и этикет</p> <p>30. Характеристика механизма деятельности предприятия</p> <p>31. Подготовка к созданию собственного дела</p> <p>32. Процесс организации нового предприятия</p> <p>33. Основные организационные формы бизнеса</p> <p>34. Реорганизация предприятия</p> <p>35. Ликвидация предприятия</p> <p>36. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций</p> <p>37. Банкротство ИП</p> <p>38. Сущность коммерческой деятельности как торговли</p> <p>39. Развитие коммерческой деятельности в России</p> <p>40. Функции и принципы коммерческой деятельности</p> <p>41. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности</p> <p>42. Характеристика услуг как объекта коммерческой деятельности</p> <p>43. Субъекты коммерческой деятельности</p> <p>44. Классификация розничных и торговых организаций</p> <p>45. Виды договоров, применяемые в коммерческой деятельности</p> <p>46. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров</p> <p>47. Ответственность сторон за нарушение условий договора</p> <p>48. Наличная форма расчетов</p> <p>49. Безналичная форма расчетов</p> <p>50. Технология закупки и поставки товаров в торговой организации</p> <p>51. Принципы закупки и поставки товаров, их организация</p> <p>52. Документальное оформление и учет поступления товаров</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		53. Понятие товарных запасов и их классификация 54. Управление товарными запасами 55. Оптимальный объем запасов 56. Управление скоростью товарооборота 57. Процесс товародвижения 58. Каналы распределения, их выбор 59. Методы и формы продажи товаров 60. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров 61. Методы ценообразования
Уметь	анализировать и оценивать коммерческую информацию, использовать ее для оценки результатов коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов	Рассмотрите и решите следующие ситуационные задачи: Задача 1. Администрация города приняла решение о создании в городе ассоциаций по торговле продовольственными и непродовольственными товарами, возложив на них функции управления, входящими в их состав торговыми организациями. Правомерны ли действия администрации города? Задача 2. В ходе проверки деятельности торгового общества с ограниченной ответственностью территориальное управление Госторгинспекции выявило факты реализации импортных товаров без сертификата, подтверждающего соответствие товара требованиям безопасности жизни и здоровья потребителя. Управление Госторгинспекции вынесло решение о приостановлении реализации этих товаров и наложении на руководителя торгового предприятия штрафа. Правомерны ли действия территориального управления Госторгинспекции? Куда и с каким заявлением вправе обратиться общество с ограниченной ответственностью, если оно считает свои права нарушенными? Задача 3. Ассоциация торговых объединений приняла решение о преобразовании коммандитного товарищества «Луниин и К» в общество с ограниченной ответственностью и утвердила его устав, в котором, в частности, установила ему нормативы отчислений от доходов в централизованные фонды и резервы ассоциации.

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Территориальное подразделение Федеральной налоговой службы отказало в регистрации общества в связи с допущенными при его создании нарушениями закона. Тогда ассоциация приняла решение о ликвидации коммандитного товарищества по мотивам нецелесообразности его деятельности и установила месячный срок для предъявления претензий кредиторами товарищества.</p> <p>Коммандитное товарищество обратилось в суд о признании действий руководителей ассоциации незаконными.</p> <p>Какие нарушения закона были допущены ассоциацией торговых организаций? Какое решение должно быть принято судом?</p> <p>Задача 4. По решению правления акционеров торговое общество закрытого типа «Весна» с общей численностью акционеров 60 человек было реорганизовано в акционерное общество открытого типа. Правление приняло так же решение увеличить уставный капитал путем выпуска дополнительных акций.</p> <p>Часть акций АО закрытого типа и все дополнительные акции были выпущены в свободную продажу. Владельцы голосующих акций акционерного общества закрытого типа «Весна» обратились в правление акционерного общества с просьбой продать эти акции им.</p> <p>В просьбе было отказано по тем мотивам, что данное право не закреплено за акционерным обществом в Уставе общества.</p> <p>Имеются ли в данном случае нарушения законодательства? Как должен быть разрешен спор?</p> <p>Задача 5. При создании торговой организации с иностранными инвестициями возникли вопросы: 1) какие документы необходимо подготовить для ее государственной регистрации; 2) в какой орган следует обратиться за государственной регистрацией коммерческой организации с иностранными инвестициями; 3) в каких случаях коммерческой организации с иностранными инвестициями может быть отказано в государственной регистрации и в каком порядке может быть обжалован такой отказ. Дайте ответы на эти вопросы.</p> <p>Задача 6. Димов оформил в магазине «Хозтовары» заказ на покупку газовой плиты с условием доставки ее на квартиру. В момент транспортировки газовой плиты автотранспортом магазина произошла авария, в результате которой газовая плита была повреждена. Димов отказался от полученной газовой плиты и потребовал заменить ее на новую.</p> <p>Должен ли магазин удовлетворить просьбу? Изменится ли решение, если Димов купит газовую плиту в магазине в обычном порядке, а</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>доставку поручит автотранспортному агентству?</p> <p>Задача. Павлова купила в июле в торговой организации осенние сапоги отечественного производства. После непродолжительной носки в октябре на сапогах отклеилась подошва. В связи с этим Павлова в октябре обратилась в торговую организацию с требованием обменять сапоги на новые.</p> <p>Торговая организация отказалась удовлетворить претензию Павловой, мотивируя свой отказ тем, что на обувь истек установленный 45-дневный гарантийный срок и кроме того, Павловой утерян кассовый чек. Павлова обратилась с иском в суд.</p> <p>Обоснованы ли возражения торговой организации? Какое решение должен вынести суд?</p> <p>Задача 7. Молчанов купил в октябре 2002 г. в магазине «Радуга» цветной телевизор с гарантийным сроком в один год.</p> <p>В марте 2003 г. телевизор загорелся, в квартире вспыхнул пожар. В результате пожара сгорел не только телевизор, но и часть домашних вещей, а также повреждены паркет, встроенные шкафы и двери. Находившийся в квартире во время пожара Молчанов получил сильные ожоги.</p> <p>Кому и какие требования могут быть предъявлены Молчановым? Какой орган должен рассматривать этот спор и каким должно быть решение?</p> <p>Задача. Бирюков купил в торговой организации телевизор с гарантийным сроком службы один год. Через два месяца после покупки телевизор перестал работать. Бирюков сдал его для ремонта в гарантийную мастерскую, однако через 15 дней после ремонта телевизор снова перестал работать. При повторном обращении в гарантийную мастерскую Бирюкову отказали в ремонте телевизора в связи с тем, что в гарантийной мастерской отсутствовали необходимые для ремонта детали.</p> <p>Бирюков потребовал у торговой организации замены недоброкачественного телевизора на исправный. Директор торговой организации отказался удовлетворить просьбу. Тогда Бирюков предъявил иск торговой организации в районный суд о возврате уплаченной за телевизор суммы. Завод-изготовитель привлечен в качестве соответчика.</p> <p>Какое решение примет районный суд?</p> <p>Задача. 8 При заключении договора поставки между фирмой «Мебель» и покупателем-магазином «Все для дома» возникли разногласия по отдельным вопросам условий договора. Покупатель направил фирме протокол разногласий 20 марта 2003 г. и предложил согласовать</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>дополнительно ряд условий. Фирма на предложение покупателя не ответила. Магазин обратился с иском в арбитражный суд с требованием обязать поставщика заключить договор поставки на предложенных покупателем условиях и взыскать убытки, причиненные уклонением от заключения договора.</p> <p>Каким должно быть решение арбитражного суда?</p> <p>Задача 9. На основе государственного контракта, заключенного государственным заказчиком – Министерством здравоохранения и социального развития РФ с производственным объединением «Медоборудование», государственным заказчиком были направлены извещения о прикреплении покупателю – областной клинической больницы, и поставщику – производственному объединению.</p> <p>Покупатель отказался от товаров, указанных в извещении и от заключения договора на их поставку в связи с тем, что оборудование уже закуплено у другого поставщика, о чем производственное объединение «Медоборудование» уведомило государственного заказчика 5 января 2003 г., на другой день после отказа покупателя от заключения договора.</p> <p>Не получив никаких распоряжений от государственного заказчика в течении двух месяцев, поставщик реализовал товар другому покупателю по более низкой цене, в связи с чем убытки объединения составили 100 тыс. руб.</p> <p>Объединение обратилось к государственному заказчику с иском в арбитражный суд</p> <p>Каким должно быть решение?</p> <p>Задача 10. По договору поставки, заключенному между производственным объединением «Молоко» и универсамом, объединение должно было поставлять универсаму молочные изделия равными партиями в пределах месячного срока поставки по согласованному графику.</p> <p>В течении двух месяцев объединение неоднократно нарушало согласованные сроки поставки, в связи с чем универсам был вынужден закупать молоко и другие молочные изделия на оптовом рынке по более высоким ценам по сравнению с ценами по договору с объединением.</p> <p>Универсам 15 мая 2003 г. направил объединению письмо, в котором уведомил поставщика о расторжении с ним договора поставки и потребовал возместить причиненные ему убытки. Получив уведомление, объединение стало возражать против расторжения договора, мотивируя тем, что покупатель не имел права в одностороннем порядке расторгать договор и возмещение убытков в таких случаях законом не предусмотрено.</p> <p>Как должен быть решен спор?</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Задача 11. Фирма «Людмила» получила от производственного швейного объединения контейнер с детской одеждой. При приемке груза на станции железной дороги было установлено, что контейнер прибыл с исправным пломбами грузоотправителя, без следов повреждений. Однако при выгрузке груза была установлена недостача двух коробов с детской одеждой по сравнению с количеством, указанным в железнодорожной накладной. Кроме того, один короб, в котором находилась одежда, оказался подмоченным из-за неисправности контейнера, через щели которого попала вода. При приемке груза на станции железной дороги был составлен коммерческий акт о порче и недостаче груза, а так же акт технического осмотра контейнера, в котором указано, что щели имеются, но вооруженным глазом не видны и что подмокание груза, очевидно, произошло в пути следования контейнера из-за ливневых дождей, которые шли уже более пяти дней.</p> <p>Фирма предъявила железной дороге претензию по поводу недостачи и порчи одежды.</p> <p>Железная дорога отказалась удовлетворить предъявленную претензию в связи с тем, что контейнер был с исправными пломбами и без следов повреждения, а погрузка производилась грузоотправителем.</p> <p>Фирма обратилась с иском в арбитражный суд к железной дороге и соответчику – производственному объединению.</p> <p>Какое решение будет вынесено арбитражным судом?</p> <p>Задача 12. Универмаг «Товары для детей» заключил договор с ООО «Складское хозяйство» об аренде строения под склад товаров. Универмаг произвел реконструкцию строения, провел водоснабжение, освещение, сделал решетки на окнах, установил холодильное оборудование.</p> <p>В связи с окончанием срока аренды и расторжением договора универмаг потребовал у арендодателя возместить все расходы по улучшению арендованного имущества. Арендодатель отказался удовлетворить требование универмага, мотивируя отказ тем, что в этих улучшениях не было необходимости и о них он не просил.</p> <p>Универмаг обратился с иском в арбитражный суд.</p> <p>Какое решение должен принять арбитражный суд?</p> <p>Задача 13. Универсам заключил со специализированной организацией «Торгмонтаж» договор на ремонт холодильного оборудования. Работы были закончены в срок и сданы универсаму 5 февраля 2003 г., с гарантийным сроком в 6 месяцев.</p> <p>6 сентября 2003 г. оборудование вновь вышло из строя. 10 сентября 2003 г. универсам</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>потребовал от подрядчика безвозмездно устранить недостатки в работе. В связи с тем, что подрядчик отказался удовлетворить требования универсама, последний 15 сентября 2003 г. обратился с иском в арбитражный суд.</p> <p>Своевременно ли были заявлены в суд исковые требования? Каким должно быть решение суда?</p> <p>Задача 15. Универмаг «Юго-западный» получил контейнер с обувью от производственного объединения «Скороход». Контейнер прибыл без явных следов повреждения, с исправными пломбами грузоотправителя. Однако при вскрытии контейнера оказалось, что количество коробов, в которые была упакована обувь, меньше количества коробов, указанных в железнодорожной накладной. Кроме того, верхние короба оказались подмоченными, а обувь, находящаяся в них, испорченной. По поводу недостачи и порчи обуви был составлен коммерческий акт.</p> <p>Универмаг обратился 10 мая с претензией к железной дороге по поводу недостачи и порчи груза. Железная дорога на претензию не ответила, так как считала, что за недостачу и порчу груза должен отвечать грузоотправитель. Не получив ответа на претензию, универмаг 20 октября обратился с иском в арбитражный суд к железной дороге – ответчику и к производственному объединению «Скороход» - соответчику.</p> <p>Железная дорога иска не признала, ссылаясь на то, что погрузка обуви осуществлялась производственным объединением «Скороход», который и несет ответственность за сведения, указанные в накладной, а также за порчу груза, так как обязан был определить при его погрузке пригодность контейнеров в техническом и коммерческом отношении.</p> <p>Соответчик – производственное объединение «Скороход» так же иска не признал, ссылаясь, в частности, на то, что в момент погрузки контейнер был в техническом отношении исправным и никаких щелей не было видно.</p> <p>Какое решение должен принять арбитражный суд?</p> <p>Задача 16. При согласовании проекта договора торговой фирмой со специализированным объединением автотранспорта на транспортно-экспедиционное обслуживание возникли разногласия по ряду его пунктов.</p> <p>Объединение настаивало на включении в договор следующих условий:</p> <ul style="list-style-type: none"> - экспедитор не производит доставку скоропортящихся грузов; - экспедитор осуществляет доставку грузов по избранному им маршруту;

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>- торговая фирма осуществляет погрузку и выгрузку товаров на своих складах самостоятельно и после выгрузки груза очищает автотранспортные средства и разгрузочные контейнеры.</p> <p>Считая эти предложения неприемлемыми, фирма в свою очередь предложила предусмотреть в договоре, что экспедитор:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проверял количество и качество груза; - производил укрупнение мелких отправок; - давал клиенту справки о движении груза, прибывшего на железнодорожную станцию в адрес клиента. <p>Объединение полагало, что данные пункты выходят за рамку установленных в нормативном порядке обязанностей экспедитора.</p> <p>Как должен быть разрешен спор?</p> <p>Задача 17. Работник склада выдал товар держателю складского свидетельства, не потребовав от него залогового свидетельства или квитанции об уплате суммы долга по нему.</p> <p>Назовите складские документы.</p> <p>Каков порядок выдачи товаров по двойному складскому свидетельству?</p> <p>Кто несет ответственность перед держателем залогового свидетельства за платеж обеспеченной по нему суммы?</p> <p>Правильны ли действия работника склада?</p> <p>Задача 18. Правление производственного кооператива «Колибр» приняло решение о страховании имущества кооператива и предпринимательского риска. Юридической службе кооператива было поручено составить проект договоров страхования.</p> <p>Раскройте понятие договоров страхования имущества и предпринимательского риска? Каковы существенные условия этих договоров?</p> <p>Задача 19. АО «Заря» заключило с гражданином Осокиным договор поручения, в соответствии с которым он должен был находить клиентов и заключать с ним договоры купли-продажи продукции АО «Заря» на условиях, согласованных с акционерным обществом. Размер вознаграждения за оказанные услуги и порядок его оплаты был оговорен в договоре. При выплате вознаграждения Осокин потребовал так же оплаты понесенных им издержек, в чем ему было отказано по мотивам отсутствия условия об этом в договоре.</p> <p>Правомерны ли требования Осокина?</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Задача 20. Артемьева купила в комиссионном магазине меховую шубу и через некоторое время обнаружила, что в некоторых местах мех изъеден молью. В связи с этим она обратилась к директору магазина с требованием принять шубу обратно и возратить стоимость или же уменьшить покупную цену. Директор это требование отклонил, ссылаясь на то, что купленные в комиссионном магазине вещи возврату не подлежат, а недостатки мог-ли возникнуть в то время, когда шуба находилась у Артемьевой. Артемьева предъявила иск комиссионному магазину. По заключению товароведческой экспертизы было установлено, что мех испорчен молью давно, до того, как магазин принял шубу на комиссию. Представитель магазина заявил, что поскольку мех испорчен не по вине магазина, то он ответственности не несет. В качестве свидетеля в суд была вызвана бывшая собственница проданной шубы, которая заявила, что сданная ею на комиссию шуба не имела никаких дефектов и приемщик магазина не обнаружил каких-либо недостатков.</p> <p>Обязан ли комиссионный магазин проверить качество данной шубы? Вправе ли Артемьева возратить шубу комиссионному магазину?</p> <p>Задача 21. ООО «Дары природы» заключило с гражданином Николаевым агентское соглашение и выдало соответствующую доверенность на заключение договора с торгово-закупочной базой. Договор был заключен на выгодных условиях для обеих сторон. Руководство ООО «Дары природы» узнав о том, что Николаев является так же агентским представителем торгово-закупочной базы, объявило о недействительности договора как совершенного с нарушением ГК РФ.</p> <p>Имеются ли в данном случае нарушения законодательства? Как решить дело?</p> <p>Задание 22. Ответьте на вопрос, какое право подлежит применению к договору при отсутствии соглашения сторон о выборе права</p>
Владеть	методами сбора, оценки, хранения коммерческой информации и использования ее в профессиональной деятельности	<p>Примерный перечень тем для самоконтроля</p> <p>Тема 1. Государственное регулирование коммерческой деятельности Тема 2. Государственный контроль в коммерческой деятельности Тема 3. Правовое положение субъектов коммерческой деятельности Тема 4. Правовое положение акционерных обществ Тема 5. Правовое положение обществ с ограниченной ответственностью</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Тема 6. Правовое положение торговых организаций с иностранными инвестициями</p> <p>Тема 7. Правовые проблемы торгового обслуживания населения</p> <p>Тема 8. Договор розничной купли-продажи</p> <p>Тема 9. Права покупателей на информацию о товаре и его изготовителе, на обеспечение качества и безопасности товара</p> <p>Тема 10. Законодательство о защите прав потребителей при продаже товаров</p> <p>Тема 11. Правовые вопросы организации хозяйственных связей торговли с другими отраслями экономики</p> <p>Тема 12. Договоры купли-продажи, их значение в коммерческой деятельности</p> <p>Тема 13. Договор поставки товаров</p> <p>Тема 14. Правовое регулирование приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Тема 15. Договор аренды</p> <p>Тема 16. Договор подряда</p> <p>Тема 17. Договор перевозки грузов</p> <p>Тема 18. Договор транспортной экспедиции</p> <p>Тема 19. Договор хранения</p> <p>Тема 20. Договор страхования</p> <p>Тема 21. Договор поручения</p> <p>Тема 22. Договор комиссии</p> <p>Тема 23. Агентский договор</p> <p>Тема 24. Правовые основы внешнеторгового оборота</p> <p>Тема 25. Договор международной купли-продажи</p>
<i>ПК-3 способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами</i>		
Знать	виды документации и методы ее использования для оценки и планирования	<p>Перечень вопросов для подготовки к экзамену:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность коммерческой деятельности как бизнеса 2. Основные направления бизнеса

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
	эффективной деятельности предприятия	<ol style="list-style-type: none"> 3. Характеристика объекта и субъектов бизнеса 4. Жизненный цикл товара 5. Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные элементы 6. Предпринимательская среда и условия ее функционирования 7. Внешняя и внутренняя среда бизнеса 8. Конкуренция в системе бизнеса Типы конкурентов 9. Выбор формы конкурентного поведения фирмы 10. Сущность культуры бизнеса 11. Предпринимательская этика и этикет 12. Характеристика механизма деятельности предприятия 13. Подготовка к созданию собственного дела 14. Процесс организации нового предприятия 15. Основные организационные формы бизнеса 16. Реорганизация предприятия 17. Ликвидация предприятия 18. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций <p>Банкротство ИП</p> <ol style="list-style-type: none"> 19. Сущность коммерческой деятельности как бизнеса 20. Основные направления бизнеса 21. Характеристика объекта и субъектов бизнеса 22. Жизненный цикл товара 23. Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные элементы 24. Предпринимательская среда и условия ее функционирования 25. Внешняя и внутренняя среда бизнеса 26. Конкуренция в системе бизнеса Типы конкурентов 27. Выбор формы конкурентного поведения фирмы 28. Сущность культуры бизнеса 29. Предпринимательская этика и этикет 30. Характеристика механизма деятельности предприятия 31. Подготовка к созданию собственного дела

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>32. Процесс организации нового предприятия 33. Основные организационные формы бизнеса 34. Реорганизация предприятия 35. Ликвидация предприятия 36. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций 37. Банкротство ИП 38. Сущность коммерческой деятельности как торговли 39. Развитие коммерческой деятельности в России 40. Функции и принципы коммерческой деятельности 41. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности 42. Характеристика услуг как объекта коммерческой деятельности 43. Субъекты коммерческой деятельности 44. Классификация розничных и торговых организаций 45. Виды договоров, применяемые в коммерческой деятельности 46. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров 47. Ответственность сторон за нарушение условий договора 48. Наличная форма расчетов 49. Безналичная форма расчетов 50. Технология закупки и поставки товаров в торговой организации 51. Принципы закупки и поставки товаров, их организация 52. Документальное оформление и учет поступления товаров 53. Понятие товарных запасов и их классификация 54. Управление товарными запасами 55. Оптимальный объем запасов 56. Управление скоростью товарооборота 57. Процесс товародвижения 58. Каналы распределения, их выбор 59. Методы и формы продажи товаров 60. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров 61. Методы ценообразования</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
Уметь	<p>работать с коммерческой и технической документацией и проверять правильность ее оформления, а также рассчитывать на ее основе плановые показатели</p>	<p>Решите задачи:</p> <p>1. Организация с 1 января перешла на упрощенную систему налогообложения. На балансе организации числятся основные средства сроком полезного использования: три года — первоначальная стоимость — 180 тыс. руб., остаточная стоимость - 150 тыс. руб., - девять лет - первоначальная стоимость — 73 тыс. руб., остаточная стоимость — 540 тыс. руб., 20 лет — первоначальная стоимость — 2830 тыс. руб., 64 Остаточная стоимость 2510 тыс. руб. Доходы от реализации продукции составляют за год 9700 тыс. руб., расходы - 8200 тыс. руб. Получено безвозмездно оборудование стоимостью 120 тыс. руб., Начислены взносы на обязательное пенсионное страхование в размере 30 тыс. руб., уплачено - 25 тыс. руб. Исчислите сумму налога, подлежащую уплате в бюджет за налоговый период: объект налогообложения - доходы. Рассчитайте сумму налога по альтернативному варианту: объектом налогообложения приняты доходы, уменьшенные на сумму расходов. Сделайте вывод, какой из вариантов оптимальный для данной организации</p> <p>2. Ввиду возрастающего спроса на продукцию предприятия решено довести максимальную производительность предприятия до 120 000 изделий в месяц. За счет соответствующих капиталовложений постоянные расходы предприятия возрастут на 2/3, а переменные затраты на единицу снизятся на 15%. Уменьшится на 1 д.е. планируемая цена за единицу изделия. Определите: а) переменные затраты на одно изделие; б) постоянные расходы предприятия; в) объем производства и продаж, при котором обеспечивается нулевая прибыль; г) валовую прибыль, прибыль на единицу продукции и общую рентабельность производства при загрузке производственных мощностей на 75 и 100% в абсолютных и относительных величинах ?</p> <p>3. Предприятие по производству изделий «Б» с производственной мощностью 80 000 изделий в месяц имеет валовые затраты при выпуске 66 000 изделий «Б» 678 000 д.е., а при производстве 74 000 изделий — 742 000 де. Цена продажи - в среднем 12 де, за изделие. Переменные затраты предприятия в основном пропорционально загрузке производственных мощностей. Предприятие работает по заказам, потому складских запасов готовых изделий не имеет. Определите: а) переменные затраты на единицу продукции; б) постоянные расходы предприятия; в) точку нулевой прибыли предприятия; г) сумму валовой прибыли на единицу и общую рентабельность производства при загрузке мощностей</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		на 75 и 100% соответственно
Владеть	способностью использовать коммерческую и техническую документацию в планировании и организации эффективной коммерческой деятельности предприятия	<p>Подготовить презентацию для ниже приведенного проекта:</p> <p>Разработка, организация производства топливных элементов</p> <p>Планируется разработка линейка плазменных топливных элементов (ПТЭ) на твердом топливе мощностью от 1 до 200 Вт, которые будут выполнены в виде автономных источников питания для портативных устройств (ноутбуки и планшетные компьютеры, карманные электронные устройства, записывающие видеокамеры, смартфоны, мобильные телефоны, MP3–плееры, ноутбуки, электроинструмент и другие энергоемкие устройства).</p> <p><i>Краткое описание технических параметров</i></p> <p>Топливный элемент (ТЭ)— электрохимическое устройство, обеспечивающее прямое преобразование химической энергии топлива в электрическую энергию. Это управляемый процесс образования окислителя в месте контакта топлива и электролита, что позволяет использовать в качестве топлива любые вещества, участвующие в окислительно-восстановительном процессе.</p> <p>В основе нового способа получения электрической энергии с помощью предлагаемого по проекту ТЭ положен принцип одновременного протекания двух типов реакций на электроде химические реакции образования топлива, электрохимические реакции получения окислителя.</p> <p>Для активации обоих типов реакций используется высокоэнергетическое воздействие на границу раздела двух жидких фаз либо жидкость - твердое тело.</p> <p>В качестве метода воздействия на границу раздела двух фаз выбран метод высокоэнергетического воздействия (высокое напряжение, высокая плотность тока). В качестве модельных систем для демонстрации возможности получения электрической энергии выбраны системы: граница раздела жидкость-жидкость, жидкость-твердое тело. В качестве модельных металлов выбраны алюминий, титан, магний, в качестве растворов - растворы электролитов, где вольтамперные зависимости имеют вид, когда восходящая ветвь имеет количество электричества меньше нисходящей ветви, металлический электрод анодно поляризуется, катод выполнен из нержавеющей стали. В качестве электролита применяется этанол.</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Новизна данной разработки заключается в применении плазменных технологий для осуществления реакций внутри топливного элемента. Результатом является безопасность эксплуатации топливных элементов. Используют электролит, который до подачи активирующего напряжения не является окислителем по отношению к топливу.</p> <p>Количественные параметры проекта, необходимые для оценки эффективности и анализа инвестиционной привлекательности</p> <p>Срок жизни проекта – 3 года</p> <p><i>Продукты и сегменты рынка:</i></p> <p>Конечными покупателями ТЭ будут пользователи портативных устройств, которые требуют использования автономных источников питания: ноутбуков, мобильных телефонов, КПК, коммуникаторов, электроинструмента, а также видеокамер, цифровых фотоаппаратов, медиаплееров и пр.</p> <p><i>Описание рынка</i></p> <p>В настоящее время динамично развивается сегмент рынка топливных элементов используемых в качестве автономных источников питания (мини-электростанций).</p> <p>По прогнозам агентства Price Waterhouse-Coopers к 2020 г. объем рынка топливных элементов достигнет \$1,7 трлн. (Источник: http://www.fuelcellpath.org).</p> <p>По оценкам издания New US Industry study рынок коммерческих продаж топливных элементов составит к 2018 году \$1,1 млрд., где 10% или \$110 млн. составит сегмент портативных ТЭ. Сегмент портативных ТЭ находится только в стадии становления.</p> <p>Если говорить о сегментировании рынка ТЭ по назначению продукции, то стоит выделить следующие сегменты рынка:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Топливные элементы для производства электрической энергии (стационарные энергетические установки). 2. Топливные элементы, которые используются в качестве устройств, для бесперебойного питания. 3. Топливные элементы для использования в качестве источника питания в портативной технике: ноутбуках, коммуникаторах (5-50 Вт) и мобильных телефонах (1-3 Вт), медиаплеерах (2-5 Вт), электроинструменте (2-200 Вт) и т. д. <p><i>Емкость сегмента рынка</i></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Для выхода на рынок в качестве целевого сегмента выбран сегмент ТЭ для портативной техники, поскольку здесь проявляются конкурентные преимущества плазменного топливного элемента.</p> <p>В настоящее время во всем мире более 2 млрд. человек являются пользователями портативных электронных устройств. Объем мирового рынка всех портативных источников питания составит \$20 млрд. Если взять по аналогии долю российского рынка сотовых телефонов, которая составляет порядка 2,5% мирового рынка, то российский рынок портативных топливных элементов к 2020 г. составит \$50 млн. с динамикой не менее 20% в год. Рост мирового рынка портативных топливных элементов предполагается на уровне 40%.</p> <p><i>Перечень конкурентов, цены конкурентов</i></p> <p>Поскольку в настоящее время рынок топливных элементов только формируется, в качестве игроков можно рассматривать компании разработчики ТЭ которые в ближайшее время собираются выпустить на рынок свой продукт. По сути, сейчас идет конкуренция технологий, компания разрабатывает свой продукт на основе одной из следующих технологий: (http://www.compress.ru/article.aspx?id=9652&iid=408)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Твердооксидный топливный элемент — (англ. Solid oxide fuel cells, SOFC). 2. Топливный элемент с протонообменной мембраной (англ. Proton-exchange membrane fuel cell — PEMFC). 3. Прямой метаноловый топливный элемент — (англ. Direct-methanol fuel cells, DMFC), 4. Топливные элементы с электролитом из расплава карбоната лития и натрия (Molten Carbonate Fuel Cells, MCFC) 5. Фосфорнокислый топливный элемент (<i>Phosphoric-acid fuel cells — PAFC</i>); 6. Щелочной топливный элемент. <p>Наиболее популярными решениями в рассматриваемом сегменте являются топливные элементы с низкой рабочей температурой такие как PEM и DMFC. Однако для обеспечения приемлемой скорости прохождения химических реакций в таких элементах необходимо использовать катализаторы. В настоящее время в PEM- и DMFC-элементах применяются катализаторы из платины и ее сплавов что очень дорого. Одной из главных задач разработчиков в этом направлении является поиск и создание новых катализаторов. Другим возможным решением проблемы является использование высокотемпературных топливных элементов,</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства																														
		<p>однако подобные источники питания практически непригодны для эксплуатации в портативных устройствах.</p> <p>Из компаний, занимающихся разработкой топливных элементов для мобильных устройств, около 45% сделали ставку на технологию PEM, примерно 40% — на DMFC и менее 10% — на SOFC. Удобство и простота использования жидкого топлива является значительным преимуществом DMFC перед PEM, и в прошедшем году стало очевидно, что большинство стоящих на пороге коммерциализации проектов базируется именно на технологии DMFC.</p> <p>Основные отличительные особенности предлагаемой технологии по сравнению с технологиями, предлагаемыми конкурентами, состоит в следующем:</p> <table border="1" data-bbox="786 703 1995 1166"> <thead> <tr> <th>ПРОДУКТ</th> <th>PEM ТЭ</th> <th>DMCF ТЭ</th> <th>SOFC ТЭ</th> <th>Предлагаемый плазменный ТЭ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Габариты (мм)</td> <td>средние</td> <td>малые</td> <td>большие</td> <td>малые</td> </tr> <tr> <td>Вес (г)</td> <td>средний</td> <td>малый</td> <td>большой</td> <td>малый</td> </tr> <tr> <td>Рабочая температура ТЭ</td> <td>около 80 °С (нагревает окружающую среду)</td> <td>менее 80 °С (нагревает окружающую среду)</td> <td>700-1000 °С (нагревает окружающую среду)</td> <td>менее 50 °С (не нагревает окружающую среду)</td> </tr> <tr> <td>Вид топлива</td> <td>Чистый водород</td> <td>Метанол</td> <td>Метан, пропан, бутан, газ полученный из биомассы</td> <td>Металл (например, Al)</td> </tr> <tr> <td>Необходимость использования катализатора</td> <td>Платиновый катализатор</td> <td>Платиновый катализатор</td> <td>Не требует дорогого катализатора</td> <td>Не требует дорогого катализатора</td> </tr> </tbody> </table> <p>Источники информации по конкурирующим технологиям: http://www.membrana.ru/lenta/?5700 http://www.new-garbage.com/?id=4145&page=17&part=38</p> <p>Компании, занимающиеся разработкой топливных элементов (их порядка тридцати, в том числе два российских разработчика) время от времени демонстрируют образцы топливных</p>	ПРОДУКТ	PEM ТЭ	DMCF ТЭ	SOFC ТЭ	Предлагаемый плазменный ТЭ	Габариты (мм)	средние	малые	большие	малые	Вес (г)	средний	малый	большой	малый	Рабочая температура ТЭ	около 80 °С (нагревает окружающую среду)	менее 80 °С (нагревает окружающую среду)	700-1000 °С (нагревает окружающую среду)	менее 50 °С (не нагревает окружающую среду)	Вид топлива	Чистый водород	Метанол	Метан, пропан, бутан, газ полученный из биомассы	Металл (например, Al)	Необходимость использования катализатора	Платиновый катализатор	Платиновый катализатор	Не требует дорогого катализатора	Не требует дорогого катализатора
ПРОДУКТ	PEM ТЭ	DMCF ТЭ	SOFC ТЭ	Предлагаемый плазменный ТЭ																												
Габариты (мм)	средние	малые	большие	малые																												
Вес (г)	средний	малый	большой	малый																												
Рабочая температура ТЭ	около 80 °С (нагревает окружающую среду)	менее 80 °С (нагревает окружающую среду)	700-1000 °С (нагревает окружающую среду)	менее 50 °С (не нагревает окружающую среду)																												
Вид топлива	Чистый водород	Метанол	Метан, пропан, бутан, газ полученный из биомассы	Металл (например, Al)																												
Необходимость использования катализатора	Платиновый катализатор	Платиновый катализатор	Не требует дорогого катализатора	Не требует дорогого катализатора																												

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>элементов, однако даже до мелкосерийного производства дело пока не доходит.</p> <p>Так, Toshiba http://www.ixbt.com/news/all/index.shtml?07/83/85 разработала ТЭ (DMFC технология) в качестве источника питания цифровых медиаплееров и мобильных телефонов.</p> <p>Одной заправки топлива (2 см³) достаточно для обеспечения питанием нагрузки мощностью 100 мВт (например, портативного MP3-плеера) в течение 20 часов.</p> <p>Компания Samsung продемонстрировала ноутбук Q35 с подключенным к нему ТЭ на базе (DMFC), энергоемкостью 1200 Вт*ч. Однако он достаточно громоздкий. http://www.ixbt.com/news/all/index.shtml?09/03/48</p> <p>Компания MTmicro выпустила опытные образцы метаноловых картриджей мощностью 95 Вт для портативной техники http://www.mtmicrofuelcells.com/technology/productdirection.asp.</p> <p>Компания Asia pacific fuel cell http://www.apfct.com/4-40cm.htm выпустила образцы топливных элементов, работающих на водороде и воздухе, габаритами 13.8 см X 12.5 см X 25.5 см, весом 4,9 кг и мощностью от 100 до 800 Вт.</p> <p>Как видно даже из такой краткой информации, у всех топливных элементов имеются отмеченные выше проблемы: большие габариты, токсичность наполнителя, дороговизна катализатора.</p> <p>Российские разработчики представлены двумя консорциумами:</p> <p>1) Ассоциация «Аспект», приборный завод «Тензор» и НПП «Литий» (http://www.aspect.ru/index_2.html, http://www.sciam.ru/2006/7/Sciencerf1.shtml).</p> <p>Данная группа разработчиков предлагает создать ТЭ, который представляет собой единую твердотельную матрицу, состоящую из большого количества нанокристаллических топливных элементов. Каждый такой элемент имеет толщину около 300 мкм и состоит из чередующихся в определенной последовательности металло-графито-керамических слоев с градиентной пористостью.</p> <p>К недостаткам такого решения можно отнести то, что такие элементы будут работать не на твердом топливе, а на жидком топливе (на том же метаноле), либо на газообразном (скорее всего на водороде). Также стоит отметить, что для ускорения электродных реакций необходимо использовать электрокатализаторы, которые должны быть равномерно распределены по поверхности жидкостных пор электрода, что, несомненно, усложняет и удорожает производство ТЭ.</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Предложенная технология находится на стадии опытных разработок.</p> <p>2) Проект, реализуемый под управлением корпорации НИК НЭП (www.nic-nep.ru, http://www.nic-nep.ru/default.asp?pKey=00001000080000200002&id=860)</p> <p>В рамках проекта создаются портативные источники питания постоянного тока для мобильных телефонов и ноутбуков, основанные на реакции гидролиза алюминия и использовании выделившегося водорода для генерации электроэнергии в твердополимерном топливном элементе.</p> <p>К недостаткам данной технологии можно отнести то, что для данных топливных элементов необходимо обеспечить подачу окислителя и обеспечить разделение в пространстве активированного алюминия (топлива) и воды, для предотвращения реакции. Следует отметить, что разработчики традиционных источников питания для портативных устройств батарей работают над их совершенствованием, создавая, например, новое поколение литиевых батарей.</p> <p>Так, компания Sony выпустила новый аккумулятор для Sony PSP. Емкость батареи составляет 2200 мАч, что позволит увеличить время работы PSP Slim на 80%, а Sony PSP – на 20%. Цена - \$45. http://www.mobile-review.com/fullnews/main/2007/November/28.shtml#16839</p> <p>Компания Toshiba объявила о запуске производства аккумуляторных батарей, получивших название Super Charge ion Battery (SCiB). Эти аккумуляторы, способны за 5 минут заряжаться на 90%, срок ее службы составляет более 10 лет, даже в условиях частых подзарядок. Toshiba планирует использовать аккумуляторы SCiB в своих промышленных системах и автомобильной электроники. (мотоциклах, автоматически управляемых средствах передвижения, электротехнических автопогрузчиках и строительных машинах), SCiB также может применяться в источниках бесперебойного питания, ветряных электростанциях и стабилизаторах подачи электроэнергии. Также планируется применение батарей SCiB в гибридных автомобилях. http://www.dolche-mobile.ru/blog/archives/3875</p> <p>Однако, будущее, безусловно, за топливными элементами. Они могут использоваться в условиях, когда зарядка от сети невозможна, обладают высокой энергоемкостью, их подзарядка будет осуществляться простой сменой картриджа. Кроме того, это будет гораздо более экологичный продукт.</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>Параметры оценки себестоимости</p> <p>Для организации производства будут приобретены производственные и офисные помещения общей площадью не более 600 м².</p> <p>Производственная структура будет включать в себя пять основных элементов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отдел по доведению НИОКР, состоящий из технических специалистов, занимающихся усовершенствованием самой технологии; - отдел разработчиков, состоящий из технологов и конструкторов; - производственный цех по изготовлению топливных элементов; - отдел технического контроля, осуществляющий проверку функционирования основных параметров устройства; - отдел маркетинга и сбыта, состоящий из менеджеров по продажам. <p><i>Маркетинговые мероприятия:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Участие в специализированных выставках, конференциях для поиска заинтересованных компаний производителей портативных устройств, проведение презентаций. - Адресная рассылка информации. - Рекламные материалы в СМИ (публикации видеоролики). - Статьи в специализированных, научных, экономических журналах. - Создание специализированного сайта. <p>Прогноз по продажам</p> <p>Потенциальная емкость мирового рынка ТЭ к 2020 году, составит \$2 млрд. Российский рынок портативных топливных элементов к 2020 г. составит \$50 млн. (2,8 млрд. рублей) с динамикой не менее 20% в год.</p> <p>Ниже в таблице приведен прогноз по продажам ПТЭ при цене 2500 рублей за штуку.</p> <p>План сбыта в натуральных и денежных единицах.</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства																																		
		<table border="1" data-bbox="797 368 1608 603"> <thead> <tr> <th>Год</th> <th>Объем продаж ТЭ в штуках</th> <th>Объем продаж, млн. руб.</th> <th>Доля рынка, в %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>500</td> <td>1,25</td> <td>0,05</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>25000</td> <td>62,5</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>50000</td> <td>125</td> <td>4,5</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>50000</td> <td>125</td> <td>4,5</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>50000</td> <td>125</td> <td>4,5</td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="763 667 1088 699">Операционные затраты</p> <p data-bbox="763 703 1330 735">Операционные затраты включают в себя:</p> <ul data-bbox="689 740 2069 884" style="list-style-type: none"> - расходы на заработную плату – 300 тысяч рублей в месяц на производственный персонал и 100 тысяч рублей на АУП. - расходы на комплектующие – 800 рублей на одну штуку; - прочие расходы (командировки, реклама, маркетинг, связь) – 50 тысяч рублей в месяц <p data-bbox="1160 922 1771 954" style="text-align: center;">Операционные затраты по годам в тыс. руб.</p> <table border="1" data-bbox="797 954 1630 1029"> <thead> <tr> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10 800</td> <td>29 080</td> <td>30 875</td> <td>45 625</td> <td>45 675</td> </tr> </tbody> </table> <p data-bbox="763 1098 1066 1129">Капитальные затраты</p> <p data-bbox="763 1134 1491 1166">Капитальные затраты будут состоять из двух частей:</p> <ul data-bbox="763 1171 1473 1241" style="list-style-type: none"> - затраты на создание опытных образцов (2-й этап); - затраты на создание производства. <p data-bbox="689 1246 2069 1390">Капитальные затраты на создание опытных образцов будут направлены на приобретение оборудования и на модернизацию действующего оборудования (усовершенствование информационно-измерительных систем). Данные затраты планируется произвести по окончании НИОКР (1-й этап), их структура и стоимость составляет:</p> <ul data-bbox="763 1394 1473 1426" style="list-style-type: none"> - приобретаемое оборудование – 4 500 тыс. рублей; 	Год	Объем продаж ТЭ в штуках	Объем продаж, млн. руб.	Доля рынка, в %	1	500	1,25	0,05	2	25000	62,5	2,3	3	50000	125	4,5	4	50000	125	4,5	5	50000	125	4,5	1	2	3	4	5	10 800	29 080	30 875	45 625	45 675
Год	Объем продаж ТЭ в штуках	Объем продаж, млн. руб.	Доля рынка, в %																																	
1	500	1,25	0,05																																	
2	25000	62,5	2,3																																	
3	50000	125	4,5																																	
4	50000	125	4,5																																	
5	50000	125	4,5																																	
1	2	3	4	5																																
10 800	29 080	30 875	45 625	45 675																																

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства																				
		<p>- модернизация действующего оборудования – 1 700 тыс. рублей; Всего – 6 200 тыс. рублей.</p> <p>Капитальные затраты на создание производства потребуются после создание действующих опытных образцов (по окончании 2-го этапа). Стоимость этих затрат оценивается уровне 32 млн. рублей, которые включают в себя следующие затраты:</p> <ul style="list-style-type: none"> - покупка помещения под производство (600 м²) – 20 млн. руб.; - покупка основного технологического оборудования – 10 млн. руб.; - покупка вспомогательного (в т.ч. офисного) оборудования – 2 млн. руб. <p>Структура использования инвестиций</p> <table border="1" data-bbox="779 730 1173 874"> <thead> <tr> <th>Мероприятие</th> <th>Сумма инвестиций, тыс. руб</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Финансирование НИОКР</td> <td>3 500</td> </tr> <tr> <td>2. Приобретение оборудования</td> <td>16 500</td> </tr> <tr> <td>3. Приобретение помещения</td> <td>20 000</td> </tr> </tbody> </table> <hr data-bbox="766 954 1189 963"/> <p>Проект 6</p> <table border="1" data-bbox="779 1070 1173 1214"> <tbody> <tr> <td>3. Модернизация оборудования</td> <td>1 700</td> </tr> <tr> <td>4. Оплата труда</td> <td>13 405</td> </tr> <tr> <td>5. Комплектующие</td> <td>13 675</td> </tr> <tr> <td>6. Услуги сторонних организаций</td> <td>1 800</td> </tr> <tr> <td>7. Прочие (аренда, командировки, маркетинг, связь)</td> <td>1 920</td> </tr> <tr> <td>Всего</td> <td>72 500</td> </tr> </tbody> </table>	Мероприятие	Сумма инвестиций, тыс. руб	1. Финансирование НИОКР	3 500	2. Приобретение оборудования	16 500	3. Приобретение помещения	20 000	3. Модернизация оборудования	1 700	4. Оплата труда	13 405	5. Комплектующие	13 675	6. Услуги сторонних организаций	1 800	7. Прочие (аренда, командировки, маркетинг, связь)	1 920	Всего	72 500
Мероприятие	Сумма инвестиций, тыс. руб																					
1. Финансирование НИОКР	3 500																					
2. Приобретение оборудования	16 500																					
3. Приобретение помещения	20 000																					
3. Модернизация оборудования	1 700																					
4. Оплата труда	13 405																					
5. Комплектующие	13 675																					
6. Услуги сторонних организаций	1 800																					
7. Прочие (аренда, командировки, маркетинг, связь)	1 920																					
Всего	72 500																					

б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:

Промежуточная аттестация по дисциплине «ОКДП» включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний, и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме зачета с оценкой и экзамена.

Зачет по данной дисциплине проводится в форме тестирования по теоретическому материалу, а также решения практического задания. Экзамен по данной дисциплине проводится в устной форме по экзаменационным билетам, каждый из которых включает 2 теоретических вопроса и одно практическое задание.

Методические рекомендации для подготовки к зачету с оценкой:

Подготовка к зачету заключается в изучении и тщательной проработке студентом учебного материала дисциплины с учетом учебников, учебных пособий, лекционных и практических занятий, сгруппированном в виде контрольных вопросов.

Студент дает ответы на вопросы после предварительной подготовки. Студенту предоставляется право давать ответы на вопросы без подготовки по его желанию.

Преподаватель имеет право задавать дополнительные вопросы, если студент недостаточно полно осветил тематику вопроса, если затруднительно однозначно оценить ответ, если студент не может ответить на вопрос.

Критерии оценки:

– на оценку **«отлично»** – студент должен показать высокий уровень знаний не только на уровне воспроизведения и объяснения информации, но и интеллектуальные навыки решения проблем и задач, нахождения уникальных ответов к проблемам, оценки и вынесения критических суждений;

– на оценку **«хорошо»** – студент должен показать знания не только на уровне воспроизведения и объяснения информации, но и интеллектуальные навыки решения проблем и задач, нахождения уникальных ответов к проблемам;

– на оценку **«удовлетворительно»** – студент должен показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, интеллектуальные навыки решения простых задач;

– на оценку **«неудовлетворительно»** – студент не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

Методические рекомендации для подготовки к экзамену:

Экзамен по данной дисциплине проводится в устной форме по экзаменационным билетам, каждый из которых включает 2 теоретических вопроса и одно практическое задание.

Готовиться к экзамену нужно заранее и в несколько этапов. Необходимо осуществлять планомерную подготовку к сдаче итоговой отчетности по дисциплине в течение семестра. Для этого:

1. Просматривайте конспекты лекций сразу после занятий. Это поможет разобраться с непонятными моментами лекции и возникшими вопросами, пока еще лекция свежа в памяти.

2. Бегло просматривайте конспекты до начала следующего занятия. Это позволит «освежить» предыдущую лекцию и подготовиться к восприятию нового материала.

3. Каждую неделю отводите время для повторения пройденного материала.

Непосредственно при подготовке:

- Упорядочьте свои конспекты, записи, задания.

- Прикиньте время, необходимое вам для повторения каждой части (блока) материала, выносимого экзамен.

- Разделите вопросы экзамена *на знакомые* (по лекционному курсу, семинарам,

конспектированию), которые требуют лишь повторения и *новые*, которые придется осваивать самостоятельно. Начните с тем хорошо вам известных и закрепите их с помощью конспекта и учебника. Затем пополните свой теоретический багаж новыми знаниями, обязательно воспользовавшись рекомендованной литературой. Делайте это неспешно и основательно, не жалея времени на составление тезисных ответов – из-за перегрузок памяти в сессионный период вы в любой момент можете забыть прочитанное.

- Правильно используйте консультации, которые проводит преподаватель перед экзаменом. Приходите на них с заранее проработанными самостоятельно вопросами. Вы можете получить разъяснение по поводу сложных, не до конца понятых тем, но не рассчитывайте во время консультации на исчерпывающую информацию по содержанию всего курса.

Если экзамен проходит в форме *теста* (выбор из нескольких вариантов ответа), обратите внимание на следующие рекомендации:

- Внимательно прочитайте указания к тесту.
- Выясните: надо выбрать один, наилучший, ответ или все правильные ответы.
- Прочитайте основной вопрос от начала до конца, затем каждый возможный ответ от начала до конца.
- Постарайтесь извлечь и понять всю информацию, заложенную в предполагаемых ответах.
- Если вы затрудняетесь в выборе правильного ответа, вычеркните те из предполагаемых ответов, которые считаете заведомо неправильными.
- Обратите внимание на все отрицательные слова.
- Ответы на вопросы со словами «все вышеуказанное» часто бывают правильными.

Если вы знаете, что два из трех условий выполнены, то «все вышеуказанное» весьма вероятно.

- Если вы сомневаетесь в числовом ответе, отбросьте максимум и минимум и рассматривайте средние значения.

- Если у вас нет идей насчет ответа, проверьте сходные предполагаемые ответы; наиболее содержательный из предполагаемых ответов - тот, который содержит больше всего информации.

Критерии оценки:

– на оценку «**отлично**» (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенций, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку «**хорошо**» (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку «**удовлетворительно**» (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку «**неудовлетворительно**» (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

Критерии оценки курсовой работы

<i>Оценка</i>	<i>Критерии оценки</i>
Отлично	работа выполнена в соответствии с утвержденным планом,

	полностью раскрыто содержание каждого вопроса, студентом сформулированы собственные аргументированные выводы по теме работы. Оформление работы соответствует предъявляемым требованиям. При защите работы студент свободно владеет материалом и отвечает на вопросы.
Хорошо	работа выполнена в соответствии с утвержденным планом, полностью раскрыто содержание каждого вопроса. Незначительные замечания к оформлению работы. При защите работы студент владеет материалом, но отвечает не на все вопросы.
Удовлетворительно	работа выполнена в соответствии с утвержденным планом, но не полностью раскрыто содержание каждого вопроса. Студентом не сделаны собственные выводы по теме работы. Грубые недостатки в оформлении работы. При защите работы студент слабо владеет материалом, отвечает не на все вопросы.
Неудовлетворительно	работа выполнена не в соответствии с утвержденным планом, не раскрыто содержание каждого вопроса. Студентом не сделаны выводы по теме работы. Грубые недостатки в оформлении работы. При защите работы студент не владеет материалом, не отвечает на вопросы.

8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

а) Основная литература:

1. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0498-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=356004>. (дата обращения 01.09.2020)
2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров)ISBN 978-5-394-02531-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=241106>. (дата обращения 01.09.2020)
3. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2017. - 500 с.ISBN 978-5-394-01418-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=94344>. (дата обращения 01.09.2020)

б) Дополнительная литература:

- 1.Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=354919> (дата обращения 01.09.2020)
- 2.Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с. - ISBN 978-5-905554-97-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=354357>. (дата обращения 01.09.2020)

в) Методические указания:

Методические указания по выполнению курсовой работы и контрольной работы приведены в Приложении 1

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программное обеспечение

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Windows 7	Д-1227 от 08.10.2018 Д-757-17 от 27.06.2017	11.10.2021 27.07.2018
MS Office 2007	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
FAR Manager	свободно распространяемое	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое	бессрочно

Интернет ресурсы

1. Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам. - URL: <http://window.edu.ru/>, свободный доступ
2. Международная база полнотекстовых журналов Springer Journals. – Режим доступа: <http://link.springer.com/>, вход по IP-адресам вуза
3. Международная база справочных изданий по всем отраслям знаний SpringerReference. – Режим доступа: <http://www.springer.com/references>, вход по IP-адресам вуза
4. Международная наукометрическая реферативная и полнотекстовая база данных научных изданий «Web of science». – Режим доступа: <http://webofscience.com>, вход по IP-адресам вуза
5. Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных научных изданий «Scopus». – Режим доступа: <http://scopus.com>, вход по IP-адресам вуза

6. Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ). – Режим доступа: https://elibrary.ru/project_risc.asp , регистрация по логину и паролю

7. Поисковая система Академия Google (Google Scholar). - URL: <https://scholar.google.ru/>

8. Российская Государственная библиотека. Каталоги. – Режим обращения: <https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/> , свободный доступ

9. Университетская информационная система РОССИЯ. – Режим доступа: <https://uisrussia.msu.ru>, свободный доступ

10. Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru>, свободный доступ

11. Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО «ИВИС». – Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/> , вход по IP-адресам вуза, с внешней сети по логину и паролю

12. Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова. – Режим обращения: <http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp>, вход с внешней сети по логину и паролю

9 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Тип и название аудитории	Оснащение аудитории
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации.
Учебные аудитории для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации. Комплекс тестовых заданий для проведения промежуточных и рубежных контролей.
Учебные аудитории для выполнения курсового проектирования	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета
Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Шкафы для хранения учебно-методической документации, учебного оборудования и учебно-наглядных пособий.

Методические указания по выполнению курсовой работы

Примерный перечень тем курсовых работ

1. Содержание коммерческой деятельности на предприятии. Принципы коммерческой деятельности.
2. Развитие коммерческой деятельности промышленных предприятий на современном этапе.
3. Структура и основные функции коммерческой службы предприятия.
4. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Виды организационных структур.
5. Организация коммерческой деятельности предприятия. Особенности управления коммерческой деятельностью предприятия.
6. Сущность и методы планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.
7. Методы анализа рынка сырья и материалов.
8. Выработка стратегии снабжения предприятия.
9. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
10. Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов.
11. Расчет экономичного размера заказа, определение точки возобновления заказа.
12. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика.
13. Условия поставки материальных ресурсов.
14. Система цен на материальные ресурсы.
15. Приемка продукции по критериям качества и количества.
16. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов.
17. Аккредитивная форма расчетов.
18. Контракт купли-продажи: его содержание.
19. Нормативная база договоров купли-продажи, структура и содержание договора.
20. Ответственность поставщиков при нарушении обязательств по контрактам.
21. Роль банков в коммерческой деятельности. Формы и методы коммерческих расчетов.
22. Принципы осуществления платежей. Документы, используемые при расчетах.
23. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии.
24. Планирование ассортимента и рациональной структуры выпускаемой продукции.
25. Прогнозирование сбыта продукции.
26. Планирование и организация оперативно-сбытовой работы.
27. Разработка портфеля заказов на предприятии.
28. Составление плана сбыта и выбор каналов сбыта продукции.
29. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров.
30. Коммерческая деятельность на совместных предприятиях производственного профиля.
31. Понятие коммерческо-посреднической деятельности: ее содержание и участники.
32. Особенности коммерческой деятельности на рынках средств производства, потребительских товаров.

33. Риски при проведении коммерческой деятельности. Управление рисками.
34. Система государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий в условиях рынка.
35. Основные направления развития внешнеэкономической деятельности.
36. Виды коммерческих структур на международном рынке.
37. Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки.
38. Виды международных коммерческих торгово-посреднических операций: операции встречной торговли, комиссионные операции, агентские операции.
39. Механизмы формирования экспортно-импортных и контрактных цен.
40. Лизинг - эффективная форма сбыта готовой продукции: его сущность и порядок заключения лизингового контракта.
41. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации.
42. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.
43. Паблик рилейшнз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях.
44. Принципы управления системой массовых коммуникаций.
45. Комплексная модель оценки рыночного потенциала торгово-посреднических структур.

Методические указания для подготовки (расчета) курсовой работы

Процесс выполнения курсовой работы включает в себя ряд взаимосвязанных этапов:

- выбор темы, согласование ее с руководителем;
- разработка рабочего плана выполнения курсовой работа;
- подбор и ознакомление с источниками по избранной теме;
- формирование структуры курсовой работа;
- сбор, анализ и систематизация фактического материала;
- выполнение расчетных работ;
- формулирование основных практических выводов и рекомендаций;
- подготовка и оформление текстовой части курсовой работы и графического материала;
- оформление библиографического списка используемых источников и литературы, приложений;
- защита курсовой работа.

Курсовая работ выполняется на актуальную тему, соответствующую состоянию и перспективам развития финансового менеджмента. Тематика курсовых работ формируется кафедрой «Экономики и финансов». Студенту предоставляется право самостоятельного выбора темы с учетом ее актуальности и практической значимости, планируемой темы выпускной квалификационной работы (ВКР), планируемого места прохождения преддипломной практики или места работы, научных интересов. Допускается внесение в тему уточнений или выдвижение ее самостоятельно с необходимым обоснованием.

Закрепление темы курсовой работы за студентом оформляется в виде задания, которое утверждается научным руководителем.

Организация выполнения и защиты курсовой работы

Рекомендуемый алгоритм выполнения курсовой работы следующий:

- знакомство с методическими рекомендациями по выполнению курсовой работа;
- получение задания на курсовая работ;

- изучение источников, содержащих информацию для освещения теоретических и практических аспектов работы;
- уточнение темы и плана работы, утверждение у научного руководителя окончательного варианта темы курсовой исследования;
- подбор литературы и сбор необходимой информации;
- разработка первой главы и представление ее руководителю на проверку;
- разработка второй главы, представление на проверку;
- оформление всей работы полностью, включая введение, титульный лист, бланк-задание, содержание с указанием страниц, список используемых источников, приложения в соответствии с требованиями к выполнению курсовой работы;
- получение допуска к защите и защита работа (при наличии замечаний работа возвращается на доработку).

Структура курсовой работы и требования к ее содержанию

Курсовая работа выполняется и оценивается исходя из следующих требований:

- актуальность темы, ее соответствие состоянию развития науки;
- научная новизна курсовой работы;
- обоснованность выводов и обобщений, логика изложения материала, корректность использования научной литературы;
- практическая значимость курсовой работы.

Курсовая работа должна быть написана научным языком, с соблюдением общих норм литературного языка, правил грамматики и с учетом особенностей научной речи – точности и однозначности терминологии и стиля.

Курсовая работа включает:

- Титульный лист
- Задание на курсовую работу
- Лист отзыв руководителя о курсовой работе
- Оглавление (содержание)
- Введение
- Теоретическую часть (первую главу)
- Практическую, исследовательскую часть (вторую главу)
- Заключение, выводы
- Глоссарий ключевых слов
- Список литературы
- Приложения
- Электронный вариант работы на диске.

При необходимости курсовая работа может содержать третью главу, посвященную разработке рекомендаций по повышению эффективности разрешения данной проблемы. Указанный перечень определяет последовательность расположения составных частей работы.

Титульный лист является первым листом курсовой работы. Он должен содержать все установленные реквизиты. Образец оформления приведен в приложении А.

Задание на курсовую работу, подписанное ведущим преподавателем и студентом, выдается руководителем курсовой работы и располагается за титульным листом.

Оглавление (содержание) - выполняет функцию указателя разделов, глав. Размещается в начале работы, в нем указываются соответствующие страницы. Название разделов следует приводить в полном соответствии с их названиями, указанными в тексте работы.

Во введении:

- обосновывается актуальность темы курсовой работы, показывается ее взаимосвязь с проблемами финансового менеджмента и повышением его эффективности;
- определяется объект и предмет исследования. Объектом исследования могут являться конкретные экономические структуры (коммерческие организации), предметом –

финансово – хозяйственная деятельность объектов исследования;

- формулируется цель и перечисляются задачи, решению которых будет уделено внимание при раскрытии исследуемой темы. Цель должна быть точной, краткой и конкретной. Конкретизируя поставленную цель, определяется несколько задач (3 – 4). Обычно это теоретические и практические вопросы, исследование которых и означает видение данной проблемы.

- описывается информация, на базе которой выполнена работа;

- обосновывается структура курсовой работа.

Объем введения составляет 2-3 страницы печатного текста.

Первая глава (теоретическая) курсовой работы содержит материал, определяющий теоретико-методологические основы решения проблемы и раскрывающий ее содержание в соответствии с планом. Особое внимание следует обратить на понятийно-терминологический аппарат, т.к. четкое определение понятий по проблеме исследования со ссылками на источник позволяет вести поиск в конкретном направлении и определить сущность исследуемого процесса и явления. Теоретическая часть включает в себя:

– описание современного состояния изучаемого предмета исследования в теоретических источниках;

– анализ изучаемой проблемы с точки зрения различных подходов к исследованию данной темы, обоснование своей точки зрения;

– теоретические выводы.

Объем теоретической части 12-15 страниц.

Вторая глава (практическая). В аналитическом разделе курсовой работы проводится критический анализ существующего состояния дел по рассматриваемой проблеме в условиях практической деятельности. Целью такого анализа является выявление как положительных, так и отрицательных сторон состояния изучаемого вопроса и поиск возможных решений (улучшение, совершенствование, развитие), либо нахождение принципиально новых подходов. Необходимо кроме констатации фактов, дать им квалифицированную оценку и разработать рекомендации по решению проблемы. Каждая рекомендация должна быть раскрыта и обоснована. При желании рекомендации могут быть изложены в третьей главе работы. Проведение анализа и выработка рекомендаций должны осуществляться путем практического приложения теоретических основ, изложенных в работе. Практическая часть может быть представлена авторской моделью или прогнозом развития, имеющих практическую направленность.

В практической части курсовой работы при характеристике организации необходимо отразить следующие основные элементы:

– название организации, ее местонахождение (юридический адрес);

– профиль (сферу) деятельности, основные направления развития;

– схему и характеристику организационной структуры управления;

– анализ динамики основных технико - экономических показателей;

– анализ финансовых показателей по изучаемой проблеме, актива и пассива баланса и др.;

– перечень выявленных проблем или положительные стороны финансово – хозяйственной деятельности организации;

– рекомендации, мероприятия. Каждое рекомендуемое предложение включает: обоснование целесообразности осуществления предложения, описание его сущности и содержания.

Аналитические данные, используемые для формирования информационной базы курсовой работа, приводятся в «Приложениях» (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и др.)

Объем практической части 15-20 страниц.

Заключение курсовой работы содержит: констатацию теоретических и практических результатов; формулировку общих выводов по всем разделам; предложения по дальнейшему исследованию проблемы. Выводы вытекают из материалов курсовой

работы и должны содержать обоснованные предложения. Выводы не должны противоречить всему предшествующему изложению. Объем заключения 2-3 страницы.

В конце курсовой работы прилагается *список используемой литературы*. Список литературы должен содержать перечень всех источников, используемых при написании курсовой работы. По тексту курсовой работы необходимо делать ссылки на используемые источники информации (с указанием не только номера источника, но и страниц). Все источники нумеруются. *Список* литературы отражает степень изученности студентом рассматриваемой проблемы и включает монографии, учебники, учебные пособия, справочники, статьи.

Глоссарий – представляет собой краткий словарь ключевых понятий исследования. Оформляется в алфавитном порядке.

Приложения – часть курсовой работы, сообщающая дополнительные сведения об исследовании. В качестве приложения целесообразно оформлять документы (части документов), статистический материал, графики, таблицы, иллюстрации, программы и т.п. В этом случае в тексте курсовой работы должны содержаться ссылки. Приложения располагаются непосредственно за списком используемой литературы.

Каждое приложение размещается на новой странице с указанием названия и соответствующего номера.

Курсовая работ допускается к защите при выполнении следующих требований: утвержденной научным руководителем темы и плана работы; наличии теоретической базы, выходящей за рамки материалов лекций и учебников; демонстрации умения применения теоретических знаний на практике, соответствии оформления работы требованиям ГОСТа 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

Критериями оценки курсовой работы являются:

- соответствие содержания работы заявленной теме;
- владение научным языком (понятиями);
- логическая и смысловая четкость работы, ее композиционная и содержательная стройность;
- практическая и прикладная значимость работы;
- уровень самостоятельности выполнения курсовая работы.
- четкое оформление текста, выводов, рекомендаций;
- соответствие оформления курсовая работы единым методическим указаниям.