



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



УТВЕРЖДАЮ  
Директор ИЭУ  
Н.Р. Бальнская

21.02.2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

***ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ  
(ОРГАНИЗАЦИИ)***

Направление подготовки (специальность)  
38.03.01 ЭКОНОМИКА

Направленность (профиль/специализация) программы  
Экономика предприятий и организаций

Уровень высшего образования - бакалавриат  
Программа подготовки - академический бакалавриат

Форма обучения  
очная

Институт/ факультет	Институт экономики и управления
Кафедра	Экономики
Курс	3
Семестр	5, 6

Магнитогорск  
2019 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.11.2015 г. № 1327)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Экономики 17.02.2020 г., протокол № 3

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ А.Г. Васильева

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИЭиУ 21.02.2020 г. протокол № 3

Председатель \_\_\_\_\_ Н.Р. Бальнская

Рабочая программа составлена:

доцент кафедры Экономики, канд. филос. наук \_\_\_\_\_ М.В. Кузнецова

Рецензент:

главный бухгалтер ООО "Эмаль" \_\_\_\_\_ Т.В. Баранова

**Лист актуализации рабочей программы**

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2020 - 2021 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от 01 сентября 2020 г. № 1  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ А.Г. Васильева

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2021 - 2022 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ А.Г. Васильева

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ А.Г. Васильева

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ А.Г. Васильева

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Экономики

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ А.Г. Васильева

## **1 Цели освоения дисциплины (модуля)**

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 (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина Организация коммерческой деятельности предприятия (организации) входит в вариативную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Экономическая теория

Статистика

Правоведение

Экономика организации

Математика

Корпоративные финансы

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы

Инвестиции

Инвестиции и инвестиционная деятельность

Оценка стоимости предприятия (организации)

Бизнес-план

Организация и планирование

Оценка и управление затратами предприятия (организации)

Оценка эффективности финансово-экономической деятельности предприятия (организации)

Экономика и организация инновационной деятельности предприятия (организаций)

### **3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения**

В результате освоения дисциплины (модуля) «Организация 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 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, объём и содержание дисциплины (модуля)

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

- контактная работа – 110,15 акад. часов:
- аудиторная – 105 акад. часов;
- внеаудиторная – 5,15 акад. часов
- самостоятельная работа – 106,15 акад. часов;
- подготовка к экзамену – 35,7 акад. часа

Форма аттестации - зачет с оценкой, курсовая работа, экзамен

Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
1. Организационные аспекты коммерческой деятельности								
1.1 1. Создание коммерческой организации	5	2		6/2И	12	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практические задания; тестирование.	ПК-1, ПК-3
1.2 Ликвидация коммерческой организации		3		10/4И	12	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
1.3 Реорганизация коммерческой организации		4		6/2И	12	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
Итого по разделу		9		22/8И	36			

2. Коммерческая деятельность как бизнес								
2.1	Общая характеристика коммерческой деятельности (бизнеса)	3		5/2И	12	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
2.2	Внешняя и внутренняя среда бизнеса	3		4/2И	11	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
2.3	Конкуренция в системе бизнеса	3		5/2И	12	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
Итого по разделу		9		14/6И	35			
Итого за семестр		18		36/14И	71		зао	
3. Коммерческая деятельность как деятельность по купле-продаже товаров и услуг								
3.1	Понятие коммерческой деятельности	6	2	4/2И	7,15	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3

3.2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности		2		4/3И	7	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
Итого по разделу		4		8/5И	14,15			
4. Особенности организации коммерческой деятельности на предприятии								
4.1 Договоры в коммерческой деятельности. Формы и методы коммерческих расчетов	6	4		8/3И	7	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
4.2 Закупка и поставка товара. Формирование и планирование товарных запасов		5		10/3И	7	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
4.3 Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров		4		8/3И	7	Самостоятельное изучение учебной и научной литературы Работа с электронными библиотеками Выполнение ситуационных заданий Решение тестов	Устный опрос; практическое задание; тестирование.	ПК-1, ПК-3
4.4 Подготовка к экзамену								
Итого по разделу		13		26/9И	21			
Итого за семестр		17		34/14И	35,15		экзамен, кр	
Итого по дисциплине		35		70/28И	106,15		зачет с оценкой, курсовая работа, экзамен	ПК-1, ПК-3



## 5 Образовательные технологии

Комплексное изучение учебной дисциплины предполагает овладение материалами лекций, учебной литературы, творческую работу студентов в ходе проведения практических и интерактивных занятий, а также систематическое выполнение заданий для самостоятельной работы.

Реализация программы дисциплины предусматривает использование различных современных образовательных технологий. В рамках аудиторных занятий проводятся:

- лекции с использованием ПК и мультимедийного проектора,
- практические занятия с использованием разбора практических ситуаций по организации и проведению операций с ценными бумагами.

Методы обучения, применяемые при изучении дисциплины способствуют закреплению и совершенствованию знаний, овладению умениями и получению навыков в области финансовых рынков.

Содержание учебного материала диктует выбор методов обучения:

- информационно-развивающие - лекция, объяснение, демонстрация, решение задач, самостоятельная работа с рекомендуемой литературой;
- проблемно-поисковые и исследовательские - самостоятельный анализ и проработка предлагаемых проблемных вопросов по дисциплине.

В ходе лекций раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, делаются акценты на наиболее сложные и интересные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты магистрами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки магистрантов к практическим и интерактивным занятиям. Основной целью практических и интерактивных занятий является контроль степени усвоения пройденного материала, хода выполнения учащимися самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению, излагаются студентами в форме реферативных обзоров (эссе) с последующей их оценкой преподавателем и кратким изложением на практическом занятии или заслушиваются на практических занятиях в виде сообщений с обсуждением их студентами группы.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) в ходе изучения материала данной дисциплины.

Самостоятельная работа студентов подразумевает работу под руководством преподавателей (консультации и помощь в подготовке докладов, решении задач и при выполнении домашних заданий) и индивидуальную работу студента.

В процессе обучения студентов предусматривается сочетание как активных, так и интерактивных форм проведения занятий (компьютерные деловые игры, разбор ситуаций, мастер-классы). Рекомендуются инновационные компьютерные технологии, основанные на операционных системах Windows, а также интернет-ресурсы (сайты образовательных учреждений, ведомств, журналов, информационно-справочные системы, электронные учебники), которые ввиду их глобального распространения становятся на сегодняшний день обязательной компонентой стандартов образования.

При проведении занятий в аудитории используется интерактивное оборудование (компьютер, мультимедийный проектор, интерактивный экран), что позволяет значительно активизировать процесс обучения. Это обеспечивается следующими предоставляемыми возможностями: отображением содержимого рабочего стола операционной системы компьютера на активном экране, имеющимися средствами мультимедиа; средствами дистанционного управления компьютером с помощью электронного карандаша и планшета. Использование интерактивного оборудования во время проведения занятий требует умения пользоваться информационными технологиями.

**6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**  
Представлено в приложении 1.

**7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**  
Представлены в приложении 2.

**8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**  
**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., Памбучхиянц 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. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006593-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=63151>(дата обращения 01.09.2020).

2. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=354919> (дата обращения 01.09.2020).

3. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 537 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/textbook\\_5b7ffabc697747.98312563](http://www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5b7ffabc697747.98312563). - ISBN 978-5-16-012977-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=330723> (дата обращения 01.09.2020).

4. 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 приведены в Приложении 3

**г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:**

**Программное обеспечение**

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Windows 7 Professional(для классов)	Д-1227-18 от 08.10.2018	11.10.2021

MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое ПО	бессрочно
FAR Manager	свободно распространяемое ПО	бессрочно

### Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Название курса	Ссылка
Электронная база периодических изданий East View Information Services, ООО	<a href="https://dlib.eastview.com/">https://dlib.eastview.com/</a>
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	URL: <a href="https://elibrary.ru/project_risc.asp">https://elibrary.ru/project_risc.asp</a>
Поисковая система Академия Google (Google Scholar)	URL: <a href="https://scholar.google.ru/">https://scholar.google.ru/</a>
Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам	URL: <a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
Российская Государственная библиотека. Каталоги	<a href="https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/">https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/</a>
Электронные ресурсы библиотеки МГТУ им. Г.И. Носова	<a href="http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp">http://magtu.ru:8085/marcweb2/Default.asp</a>
Федеральный образовательный портал – Экономика. Социология. Менеджмент	<a href="http://ecsocman.hse.ru/">http://ecsocman.hse.ru/</a>
Университетская информационная система РОССИЯ	<a href="https://uisrussia.msu.ru">https://uisrussia.msu.ru</a>
Международная наукометрическая реферативная и полнотекстовая база данных научных изданий «Web of science»	<a href="http://webofscience.com">http://webofscience.com</a>
Международная реферативная и полнотекстовая справочная база данных	<a href="http://scopus.com">http://scopus.com</a>
Международная база полнотекстовых журналов Springer Journals	<a href="http://link.springer.com/">http://link.springer.com/</a>

### 9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

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.

## 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:

#### **Раздел 1. Организационные аспекты коммерческой деятельности**

Тест

1. Юридическим лицом признается:
  - а) специалист, работающий в области юриспруденции;
  - б) юридическая организация;

с) организация, которая имеет особенное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

2. Коммерческая организация с разделенным на доли складочным капиталом, участники которой в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени организации и несут ответственность по ее обязательствам принадлежащим им имуществом, – это

- a) полное товарищество
- b) общество с ограниченной ответственностью
- c) общество с дополнительной ответственностью
- d) акционерное общество
- e) производственный кооператив

3. Коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников организации по отношению к организации, – это

- a) общество с ограниченной ответственностью
- b) общество с дополнительной ответственностью
- c) акционерное общество
- d) полное товарищество
- e) товарищество на вере

4. Согласно российскому законодательству индивидуальный предприниматель обязан

- a) осуществить государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя
- b) получить высшее образование
- c) не входить в состав участников хозяйственных обществ
- d) встать на учет в налоговом органе
- e) зарегистрировать уставный капитал индивидуального предпринимателя

5. Для государственной регистрации юридического лица в регистрирующий орган представляются

- a) заявление о государственной регистрации
- b) решение о создании юридического лица
- c) свидетельство о постановке на учет в налоговом органе
- d) свидетельство о постановке на учет в органе социального страхования
- e) документ об оплате уставного капитала

6. Что отличает предприятие, создаваемое гражданином, от индивидуального предпринимателя:

- a) необходимость разработки учредительных документов
- b) использование средств и предметов труда для производства продукции
- c) право заниматься предпринимательской деятельностью
- d) все перечисленное в вариантах

7. Реорганизация юридического лица, предусмотренная гражданским законодательством РФ, возможна в форме:

- a) слияния и присоединения
- b) слияния, присоединения, разделения, преобразования
- c) слияния, присоединения, разделения, преобразования, выделения
- d) выделения и присоединения

8. Юридическое лицо может быть ликвидировано по решению:

- a) органа, осуществляющего государственную регистрацию этого юридического лица
- b) его учредителей
- c) органа местного самоуправления



хозяйства								
Производственный кооператив								
Государственное унитарное предприятие								
Муниципальное унитарное предприятие								

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.

## Раздел 2 Коммерческая деятельность как бизнес

**Тест:**

1. Коммерческая деятельность как бизнес – это:



a) добровольная деятельность человека, который, пользуясь либо распоряжаясь экономическими благами, самостоятельно или с привлечением наемного труда, предпринимает меры по производству нового продукта с целью получения дохода

b) деятельность человека, направленная на максимизацию прибыли

c) принудительная деятельность экономического агента, нацеленная на получение прибыли и дохода путем эффективного сочетания ограниченных ресурсов

d) процесс создания предприятий, занимающихся экономической деятельностью для удовлетворения потребностей населения

e) процесс создания дополнительной стоимости в экономических системах

2. Какова основная цель коммерческой деятельности:

a) соблюдение законодательства

b) поддержание экологического равновесия в среде функционирования

c) получение прибыли

d) социальная удовлетворенность работников

e) поддержание экономической сбалансированности национальной системы.

3. Какая из указанных функций не является функцией бизнеса:

a) контрольная функция

b) ресурсная функция

c) общеэкономическая функция

d) творческо-поисковая (инновационная) функция

e) маркетинговая функция

4. Какой из видов предпринимательской деятельности является основополагающим:

a) производственный

b) страховой

c) посреднический

d) финансовый

5. Посредническое предпринимательство характеризуется:

a) операциями и сделками по купле-продаже товаров и услуг

b) производством товаров и услуг

c) обращением, обменом стоимостей

d) консультированием

6. Исключите лишнее. Субъектом предпринимательства могут выступать:

a) индивиды

b) группа лиц (коллектив)

c) потребители

d) государство

7. Сложившаяся в стране или мире благоприятная социально-экономическая, политическая, гражданско-правовая ситуация, обеспечивающая экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, – это

a) предпринимательская среда

b) микросреда

c) экономическая среда

d) интрапренерство

e) предпринимательство

8. Внешняя предпринимательская среда включает в себя следующие подсистемы

a) экономическое положение

b) политическая ситуация

c) социально-экономическая обстановка

d) наличие необходимого объема собственного капитала

e) выбор предмета деятельности

9. Стратегия конкурентной борьбы, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализируемой продукции, это:

- a) виолентная стратегия
  - b) пациентная стратегия
  - c) коммутантная стратегия
  - d) эксплерентная стратегия
10. Элементами культуры предпринимательства являются
- a) законность предпринимательской деятельности
  - b) экономическая эффективность
  - c) приоритет собственных интересов перед интересами партнеров
  - d) выполнение обязательств и обязанностей предпринимателей
  - e) определение точки безубыточности

Задание.

1. Приведите примеры предприятий, функционирующих в вашем городе по следующим направлениям предпринимательской деятельности:

- 1) производственное;
- 2) коммерческое;
- 3) финансовое;
- 4) посредническое;
- 5) страховая деятельность.

2. На основе задания 1 заполните таблицу, отражающую основные характеристики перечисленных видов предпринимательской деятельности.

Сфера предпринимательской деятельности	Основные функции предпринимателя	Особенность производимого товара (услуги)	Основное поле деятельности	В чем сложность организации бизнеса
Производственное				
Коммерческое				
Посредническое				
Финансовое				
Страховая деятельность				

3. Как Вы думаете, в какой степени цель предпринимателя заключается в максимизации прибыли? Всегда ли он должен стремиться к максимизации прибыли, а не, например, к улучшению социальных условий, спонсированию искусства или политических кампаний? Приведите примеры.

4. Вспомните реальные примеры предпринимательской деятельности и обсудите в группе мотивы, которые движут тем или иным предпринимателем на данном этапе развития его бизнеса. На каком уровне в иерархии мотивационных предпринимательских качеств находится каждый из них? По результатам обсуждения составьте пирамиду иерархии мотивационных предпринимательских качеств.

### Раздел 3. Коммерческая деятельность как деятельность по купле-продаже товаров и услуг

Тест:

1. Понятие «коммерция» означает:
- a) торговлю
  - b) любую деятельность, приносящую доход
  - c) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли
  - d) спекуляцию

2. Начало формирования первых торговых отношений в Древнерусском государстве относится к

- a) IX-XI вв.
- b) XII-XIV вв.
- c) XV-XVI вв.
- d) XVII-XVIII вв.
- e) XIX-начало XX вв.

3. К коммерческим процессам относится:

- a) погрузка и разгрузка товаров
- b) хранение товаров
- c) изучение и прогнозирование спроса
- d) подсортировка товаров
- e) заключение договоров на поставку товаров
- f) рекламно-информационная работа

4. Что можно отнести к функциям коммерческой деятельности:

a) организация хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка  
b) контроль за соблюдением организационной культуры на предприятии  
c) обеспечение связи производства с потреблением продукции, ориентированных на покупательский спрос, в части ассортимента, объема и обновления выпускаемой продукции

d) лоббирование своих интересов в органах власти

5. Субъекты коммерческой деятельности

- a) носители прав и обязанностей в области коммерческой деятельности
- b) товары
- c) юридические и физические лица
- d) услуги
- e) сделки

6. Объекты коммерческой деятельности:

- a) коммерческие предприятия
- b) коммерческие процессы
- c) товары, услуги
- d) риски, сделки
- e) физические лица
- f) индивидуальные предприниматели

7. Соответствие между видами объектов коммерческой деятельности и их сущностью:

- 1) товар
- 2) услуга
- 3) коммерческая сделка
- 4) коммерческий процесс
- 5) коммерция
- a) предмет, удовлетворяющий потребность и предлагаемый на рынок
- b) деятельность, направленная на удовлетворение потребностей
- c) правомерное юридическое действие по поводу купли-продажи товаров
- d) совокупность коммерческих действий, операций в условиях рынка
- e) деятельность по купле-продаже товаров с целью получения прибыли

8. Что можно отнести к товарам повседневно спроса:

- a) хлеб, молоко
- b) айфон 7
- c) аспирин
- d) шампанское «Вдова клико»
- e) Лада «Гранта»

9. Каких посредников можно отнести к категории независимых:

- a) дилеры
- b) брокеры
- c) стокисты
- d) агенты

10. Принципиальное отличие оптовой торговли от розничной заключается в следующем?

- a) покупателями оптовой торговли не являются частные лица, приобретающие товар для последующей перепродажи
- b) покупателями оптовой торговли не являются частные лица, приобретающие товар для личного потребления
- c) покупателями оптовой торговли являются только организации
- d) все ответы верны
- e) правильного ответа нет

**Задание:**

1. Раскройте сущность коммерческой деятельности. Дайте определение понятий «торговля», «коммерция», «предпринимательство», «бизнес», установите их взаимосвязь и особенности. Выводы запишите по форме табл.

Взаимосвязь и разграничение понятий «торговля», «бизнес», «коммерция», «предпринимательство»

Понятия	Определение	Единство	Особенности
Торговля			
Коммерция			
Предпринимательство			
Бизнес			

2. Определите значение коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг, ее цели, принципы и системный подход к организации.

3. Раскройте содержание коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг, перечислите ее основные этапы, операции. Проведите распределение коммерческих операций в зависимости от места и времени их выполнения. Результаты ранжирования оформите в виде табл.

Распределение коммерческих операций по месту и времени их выполнения

Место и время осуществления коммерческих операций	Содержание коммерческих операций
1. Коммерческие операции, имеющие место при взаимоотношениях торговли с предприятиями-изготовителями товаров	
2. Коммерческие операции, регулирующие взаимоотношения оптовой и розничной торговли	
3. Коммерческие операции в розничной торговле	
4. Коммерческие операции, необходимые на всем пути продвижения товаров от изготовителя до конечного потребителя	

**Раздел 4. Особенности организации коммерческой деятельности на предприятии**

**Тест:**

1. Какие виды договоров используются в торговле:
- a) договор купли-продажи;
  - b) договор дарения
  - c) договор складского хранения;
  - d) договор контрактации;

- e) кредитный договор.
- 2. Условия договора подразделяются:
  - a) существенные, примерные;
  - b) примерные, иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;
  - c) иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;
  - d) существенные, примерные и иные условия для каждого конкретного случая.
- 3. Сторонами договора комиссии являются:
  - a) комиссионер и комитент
  - b) поверенный и доверитель
  - c) агент и принципал
  - d) некоммерческие организации
- 4. Форма безналичных расчетов, обеспечивающая гарантию платежа
  - a) платежное поручение
  - b) аккредитив
  - c) чек
  - d) расчеты по инкассо
  - e) платежное требование
- 5. Акцепт-это:
  - a) передаточная надпись
  - b) соглашение на оплату
  - c) отказ в оплате
  - d) предложение вступить в сделку
- 6. Что включает в себя процесс закупки товаров как составной части коммерческой деятельности:
  - a) определение источников финансирования закупок;
  - b) организацию хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки;
  - c) организацию учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств
  - d) Контроль за качеством поставляемого товара
- 7. Ассортимент товаров – это:
  - a) набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий разнообразные, аналогичные и индивидуальные потребности
  - b) перечень однородных товаров
  - c) перечень товаров, предназначенных для обязательной сертификации
  - d) взаимозаменяемые товары
- 8. Задачи, решаемые при регулировании товарных запасов:
  - a) формирование ассортимента товаров
  - b) увеличение объемов продажи
  - c) увеличение объемов закупок
  - d) определение времени пополнения запасов
  - e) определение количества товаров, пополняющих запасы
- 9. Соответствие между видами процессов, форм товародвижения и их сущностью:
  - 1) торговые процессы
  - 2) технологические процессы
  - 3) организационные процессы
  - 4) транзитная форма товародвижения
  - 5) складская форма товародвижения
  - a) коммерческие процессы, связанные со сменой форм собственности
  - b) процессы, связанные с продолжением производства в сфере обращения
  - c) процессы, обеспечивающие предоставление услуг субъектам рынка
  - d) поступление товаров в розничную сеть от промышленных предприятий

- e) поступление товаров в розничную сеть через оптовые предприятия
10. Торговая надбавка устанавливается, как правило, в процентах к:
- a) свободной отпускной цене (без НДС)
  - b) трансфертной цене
  - c) свободной отпускной цене (с НДС)
  - d) цене приобретения товара (без НДС)

Задание:

1 . ООО «СЛАДКО» реализует со склада кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевик». Составьте от имени объединения коммерческое предложение на поставку кондитерских изделий универсаму «Звездный».

2. Поставщик (ЕМК) – представил покупателю (ООО Кировский) проект договора поставки детских колбасных изделий с условием обязательной предоплаты товара. Какую формулировку этого условия договора вы укажете от имени покупателя?

3. АО «Кировский» получил от оптовой фирмы предложение (оферту) на поставку в 2008 г. бакалейных товаров. Каковы будут действия коммерческого отдела АО «Кировский» в случае ее акцепта?

4. Товаровед-коммерсант по группе «Парфюмерия и косметика» Екатеринбургской парфюмерной фабрики получил распоряжение выехать для проверки состояния торговли парфюмерно-косметическими товарами и активизации розничной и оптовой продажи этих товаров в город Н. Тагил. Каковы будут действия товароведа-коммерсанта для выполнения данного распоряжения?

5. Предложите методы розничной продажи различных товаров во вновь открываемом универмаге. В универмаге будут продаваться товары следующих групп: одежда, обувь, ткани, чулочно-носочные и трикотажные изделия, изделия из драгоценных металлов, технически сложные изделия и мебель, сувениры и изделия художественных промыслов.



**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
<b>ПК-1</b> 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><b>Перечень вопросов для подготовки к экзамену:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка к созданию собственного дела</li> <li>2. Процесс организации нового предприятия</li> <li>3. Основные организационные формы бизнеса</li> <li>4. Реорганизация предприятия</li> <li>5. Ликвидация предприятия</li> <li>6. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций. Банкротство ИП</li> <li>7. Сущность коммерческой деятельности как бизнеса</li> <li>8. Основные направления бизнеса</li> <li>9. Характеристика объекта и субъектов бизнеса</li> <li>10. Жизненный цикл товара</li> <li>11. Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные элементы</li> <li>12. Предпринимательская среда и условия ее функционирования</li> <li>13. Внешняя и внутренняя среда бизнеса</li> <li>14. Конкуренция в системе бизнеса Типы конкурентов</li> <li>15. Выбор формы конкурентного поведения фирмы</li> <li>16. Сущность культуры бизнеса</li> <li>17. Предпринимательская этика и этикет</li> <li>18. Характеристика механизма деятельности предприятия</li> <li>19. Сущность коммерческой деятельности как бизнеса</li> <li>20. Основные направления бизнеса</li> <li>21. Характеристика объекта и субъектов бизнеса</li> </ol>



Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		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
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 Госторгинспекцией 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 командитного товарищества «Лунин 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. Территориальное подразделение Федеральной налоговой службы отказало в регистрации общества в связи с допущенными при его создании нарушениями закона. Тогда ассоциация приняла решение о ликвидации

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>командитного товарищества по мотивам нецелесообразности его деятельности и установила месячный срок для предъявления претензий кредиторами товарищества. Командитное товарищество обратилось в суд о признании действий руководителей ассоциации незаконными. 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 непубличного типа. Правление приняло так же решение увеличить уставный капитал путем выпуска дополнительных акций. Часть акций АО непубличного 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. В просьбе было отказано по тем мотивам, что данное право не закреплено за акционерным обществом в Уставе общества. 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. Должен ли магазин удовлетворить просьбу? Изменится ли решение, если Димов купит газовую плиту в магазине в обычном порядке, а доставку поручит автотранспортному агентству?</p> <p>Задача 7. 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. В течении двух месяцев объединение неоднократно нарушало согласованные сроки поставки, в</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>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. 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 по-купатель не имел права в одностороннем порядке расторгнуть договор и возмещение убытков в таких случаях законом не предусмотрено. Как должен быть решен спор?</p>
Владеть	методами сбора, оценки, хранения коммерческой информации и использования ее в профессиональной деятельности	<p><b>Примерный перечень тем курсовой работы:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Содержание коммерческой деятельности на предприятии. Принципы коммерческой деятельности.</li> <li>2. Развитие коммерческой деятельности промышленных предприятий на современном этапе.</li> <li>3. Структура и основные функции коммерческой службы предприятия.</li> <li>4. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Виды организационных структур.</li> <li>5. Организация коммерческой деятельности предприятия. Особенности управления коммерческой деятельностью предприятия.</li> <li>6. Сущность и методы планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.</li> <li>7. Методы анализа рынка сырья и материалов.</li> <li>8. Выработка стратегии снабжения предприятия.</li> <li>9. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.</li> <li>10. Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов.</li> <li>11. Расчет экономического размера заказа, определение точки возобновления заказа.</li> <li>12. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика.</li> <li>13. Условия поставки материальных ресурсов.</li> <li>14. Система цен на материальные ресурсы.</li> <li>15. Приемка продукции по критериям качества и количества.</li> </ol>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>16. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов.</p> <p>17. Аккредитивная форма расчетов.</p> <p>18. Контракт купли-продажи: его содержание.</p> <p>19. Нормативная база договоров купли-продажи, структура и содержание договора.</p> <p>20. Ответственность поставщиков при нарушении обязательств по контрактам.</p> <p>21. Роль банков в коммерческой деятельности. Формы и методы коммерческих расчетов.</p> <p>22. Принципы осуществления платежей. Документы, используемые при расчетах.</p> <p>23. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии.</p> <p>24. Планирование ассортимента и рациональной структуры выпускаемой продукции.</p> <p>25. Прогнозирование сбыта продукции.</p> <p>26. Планирование и организация оперативно-сбытовой работы.</p> <p>27. Разработка портфеля заказов на предприятии.</p> <p>28. Составление плана сбыта и выбор каналов сбыта продукции.</p> <p>29. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров.</p> <p>30. Коммерческая деятельность на совместных предприятиях производственного профиля.</p> <p>31. Понятие коммерческо-посреднической деятельности: ее содержание и участники.</p> <p>32. Особенности коммерческой деятельности на рынках средств производства, потребительских товаров.</p> <p>33. Риски при проведении коммерческой деятельности. Управление рисками.</p> <p>34. Система государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий в условиях рынка.</p> <p>35. Основные направления развития внешнеэкономической деятельности.</p> <p>36. Виды коммерческих структур на международном рынке.</p> <p>37. Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки.</p> <p>38. Виды международных коммерческих торгово-посреднических операций: операции встречной торговли, комиссионные операции, агентские операции.</p> <p>39. Механизмы формирования экспортно-импортных и контрактных цен.</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>40. Лизинг - эффективная форма сбыта готовой продукции: его сущность и порядок заключения лизингового контракта.</p> <p>41. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации.</p> <p>42. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.</p> <p>43. Паблик рилейшнз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях.</p> <p>44. Принципы управления системой массовых коммуникаций.</p> <p>45. Комплексная модель оценки рыночного потенциала торгово-посреднических структур.</p>
<p><b><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></b></p>		
Знать	<p>виды документации и методы ее использования для оценки и планирования эффективной деятельности предприятия</p>	<p><b>Перечень вопросов для подготовки к экзамену:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подготовка к созданию собственного дела</li> <li>2. Процесс организации нового предприятия</li> <li>3. Основные организационные формы бизнеса</li> <li>4. Реорганизация предприятия</li> <li>5. Ликвидация предприятия</li> <li>6. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций</li> <li>7. Банкротство ИП</li> <li>8. Сущность коммерческой деятельности как торговли</li> <li>9. Развитие коммерческой деятельности в России</li> <li>10. Функции и принципы коммерческой деятельности</li> <li>11. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности</li> <li>12. Характеристика услуг как объекта коммерческой деятельности</li> <li>13. Субъекты коммерческой деятельности</li> <li>14. Классификация розничных и торговых организаций</li> <li>15. Виды договоров, применяемые в коммерческой деятельности</li> <li>16. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров</li> <li>17. Ответственность сторон за нарушение условий договора</li> </ol>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		18. Наличная форма расчетов 19. Безналичная форма расчетов 20. Технология закупки и поставки товаров в торговой организации 21. Принципы закупки и поставки товаров, их организация 22. Документальное оформление и учет поступления товаров 23. Понятие товарных запасов и их классификация 24. Управление товарными запасами 25. Оптимальный объем запасов 26. Управление скоростью товарооборота 27. Процесс товародвижения 28. Каналы распределения, их выбор 29. Методы и формы продажи товаров 30. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров 31. Методы ценообразования
Уметь	работать с коммерческой и технической документацией и проверять правильность ее оформления, а также рассчитывать на ее основе плановые показатели	<p><b>Выполните задания:</b></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</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>капиталовложений постоянные расходы предприятия возрастут на <math>\frac{2}{3}</math>, 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 де., 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 на 75 и 100% соответственно</p> <p>4. Определите численность производственных рабочих, обслуживающих 16 станков, если по нормативу каждый из них должен обслуживать три основных и два вспомогательных рабочих. Режим работы в 2 смены.</p> <p>5. В первом квартале предприятие реализовало 500 изделий по цене 60 руб. за единицу. Во втором квартале было реализовано 900 изделий. В третьем квартале было реализовано 700 изд. Определите доход предприятия от реализации продукции.</p> <p>6. Предприятие, выпускающее бытовую технику, с помощью дорогостоящих исследований, попыталось усовершенствовать один из выпускаемых товаров. Но никакого результата эти исследования не принесли, товар остался без изменений. В то же время надпись «Усовершенствованная новинка» на товаре значительно повысит объем реализованной продукции. Какое решение Вы примете: сделаете такую надпись или нет? Почему?</p> <p>7. В первом квартале предприятие реализовало 14 000 изд. по цене 130 руб. за единицу, что покрыло расходы и дало прибыль. Постоянные расходы составляют 80 000руб., удельные переменные издержки – 90 руб. Во втором квартале было изготовлено и реализовано 16 000 изд. В третьем квартале планируется увеличить прибыль на 14% по сравнению со вторым кварталом. Определите, какое количество необходимо реализовать дополнительной продукции,</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>чтобы увеличить прибыль в третьем квартале.</p> <p>8. Проведя некоторые подсчеты, и собрав независимые экспертные оценки, предприятие решило, что доля его продукта на рынке составляет около 15% по России и более 67% в Южном федеральном округе. Руководство сочло этот процент достаточным, чтобы монопольно устанавливать цены и стало их увеличивать. Какую ошибку совершило предприятие?</p>
Владеть	<p>способностью использовать коммерческую и техническую документацию в планировании и организации эффективной коммерческой деятельности предприятия</p>	<p><b>Подготовить презентацию бизнес-плана для ниже приведенного проекта:</b></p> <p><b>Разработка, организация производства топливных элементов</b></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</p>



Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>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> <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><b>Количественные параметры проекта, необходимые для оценки эффективности и анализа инвестиционной привлекательности</b></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: <a href="http://www.fuelcellpath.org">http://www.fuelcellpath.org</a>).</p> <p>По оценкам издания <b>New US Industry study</b> 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"> <li>1. Топливные элементы для производства электрической энергии (стационарные энергетические установки).</li> <li>2. Топливные элементы, которые используются в качестве устройств, для бесперебойного</li> </ol>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>питания.</p> <p>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> <p><i>Емкость сегмента рынка</i></p> <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: (<a href="http://www.compress.ru/article.aspx?id=9652&amp;iid=408">http://www.compress.ru/article.aspx?id=9652&amp;iid=408</a>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Твердооксидный топливный элемент — (англ. Solid oxide fuel cells, SOFC).</li> <li>2. Топливный элемент с протонообменной мембраной (англ. Proton-exchange membrane fuel cell — PEMFC).</li> <li>3. Прямой метаноловый топливный элемент — (англ. Direct-methanol fuel cells, DMFC),</li> <li>4. Топливные элементы с электролитом из расплава карбоната лития и натрия (Molten Carbonate Fuel Cells, MCFC)</li> <li>5. Фосфорнокислый топливный элемент (<i>Phosphoric-acid fuel cells — PAFC</i>);</li> <li>6. Щелочной топливный элемент.</li> </ol> <p>Наиболее популярными решениями в рассматриваемом сегменте являются топливные элементы с низкой рабочей температурой такие как PEM и DMFC. Однако для обеспечения</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства																														
		<p>приемлемой скорости прохождения химических реакций в таких элементах необходимо использовать катализаторы. В настоящее время в PEM- и DMCF-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, 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="792 911 2004 1374"> <thead> <tr> <th>ПРОДУКТ</th> <th><i>PEM</i> ТЭ</th> <th><i>DMCF</i> ТЭ</th> <th><i>SOFC</i> ТЭ</th> <th><i>Предлагаемый плазменный ТЭ</i></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:</p>	ПРОДУКТ	<i>PEM</i> ТЭ	<i>DMCF</i> ТЭ	<i>SOFC</i> ТЭ	<i>Предлагаемый плазменный ТЭ</i>	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	<i>PEM</i> ТЭ	<i>DMCF</i> ТЭ	<i>SOFC</i> ТЭ	<i>Предлагаемый плазменный ТЭ</i>																												
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><a href="http://www.membrana.ru/lenta/?5700">http://www.membrana.ru/lenta/?5700</a> <span style="float: right;"><a href="http://www.new-garbage.com/?id=4145&amp;page=17&amp;part=38">http://www.new-garbage.com/?id=4145&amp;page=17&amp;part=38</a></span></p> <p>Компании, занимающиеся разработкой топливных элементов (их порядка тридцати, в том числе два российских разработчика) время от времени демонстрируют образцы топливных элементов, однако даже до мелкосерийного производства дело пока не доходит.</p> <p>Так, Toshiba <a href="http://www.ixbt.com/news/all/index.shtml?07/83/85">http://www.ixbt.com/news/all/index.shtml?07/83/85</a> разработала ТЭ (DMFC технология) в качестве источника питания цифровых медиаплееров и мобильных телефонов.</p> <p>Одной заправки топлива (2 см<sup>3</sup>) достаточно для обеспечения питанием нагрузки мощностью 100 мВт (например, портативного MP3-плеера) в течение 20 часов. Компания Samsung продемонстрировала ноутбук Q35 с подключенным к нему ТЭ на базе (DMFC), энергоемкостью 1200 Вт*ч. Однако он достаточно громоздкий.</p> <p><a href="http://www.ixbt.com/news/all/index.shtml?09/03/48">http://www.ixbt.com/news/all/index.shtml?09/03/48</a></p> <p>Компания MTmicro выпустила опытные образцы метаноловых картриджей мощностью 95 Вт для портативной техники <a href="http://www.mtmicrofuelcells.com/technology/productdirection.asp">http://www.mtmicrofuelcells.com/technology/productdirection.asp</a>.</p> <p>Компания Asia pacific fuel cell <a href="http://www.apfct.com/4-40cm.htm">http://www.apfct.com/4-40cm.htm</a> 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» (<a href="http://www.aspect.ru/index_2.html">http://www.aspect.ru/index_2.html</a>, <a href="http://www.sciam.ru/2006/7/Sciencerf1.shtml">http://www.sciam.ru/2006/7/Sciencerf1.shtml</a>).</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</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>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> <p>Предложенная технология находится на стадии опытных разработок.</p> <p>2) Проект, реализуемый под управлением корпорации НИК НЭП (<a href="http://www.nic-nep.ru">www.nic-nep.ru</a>, <a href="http://www.nic-nep.ru/default.asp?pKey=00001000080000200002&amp;id=860">http://www.nic-nep.ru/default.asp?pKey=00001000080000200002&amp;id=860</a>)</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. <a href="http://www.mobile-review.com/fullnews/main/2007/November/28.shtml#16839">http://www.mobile-review.com/fullnews/main/2007/November/28.shtml#16839</a></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. <a href="http://www.dolche-mobile.ru/blog/archives/3875">http://www.dolche-mobile.ru/blog/archives/3875</a></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<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> <p><b>Параметры оценки себестоимости</b></p> <p>Для организации производства будут приобретены производственные и офисные помещения общей площадью не более 600 м<sup>2</sup>.</p> <p>Производственная структура будет включать в себя пять основных элементов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- отдел по доведению НИОКР, состоящий из технических специалистов, занимающихся усовершенствованием самой технологии;</li> <li>- отдел разработчиков, состоящий из технологов и конструкторов;</li> <li>- производственный цех по изготовлению топливных элементов;</li> <li>- отдел технического контроля, осуществляющий проверку функционирования основных параметров устройства;</li> <li>- отдел маркетинга и сбыта, состоящий из менеджеров по продажам.</li> </ul> <p><i>Маркетинговые мероприятия:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Участие в специализированных выставках, конференциях для поиска заинтересованных компаний производителей портативных устройств, проведение презентаций.</li> <li>- Адресная рассылка информации.</li> <li>- Рекламные материалы в СМИ (публикации видеоролики).</li> <li>- Статьи в специализированных, научных, экономических журналах.</li> <li>- Создание специализированного сайта.</li> </ul> <p><b>Прогноз по продажам</b></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><b>План сбыта в натуральных и денежных единицах.</b></p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства																																		
		<table border="1" data-bbox="801 368 1541 584"> <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="770 635 1093 663">Операционные затраты</p> <p data-bbox="770 671 1339 700">Операционные затраты включают в себя:</p> <ul data-bbox="770 708 1995 887" style="list-style-type: none"> <li>- расходы на заработную плату – 300 тысяч рублей в месяц на производственный персонал и 100 тысяч рублей на АУП.</li> <li>- расходы на комплектующие – 800 рублей на одну штуку;</li> <li>- прочие расходы (командировки, реклама, маркетинг, связь) – 50 тысяч рублей в месяц</li> </ul> <p data-bbox="1137 927 1697 956">Операционные затраты по годам в тыс. руб.</p> <table border="1" data-bbox="801 954 1570 1026"> <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="770 1094 1070 1123">Капитальные затраты</p> <p data-bbox="770 1131 1496 1160">Капитальные затраты будут состоять из двух частей:</p> <ul data-bbox="770 1168 1480 1235" style="list-style-type: none"> <li>- затраты на создание опытных образцов (2-й этап);</li> <li>- затраты на создание производства.</li> </ul> <p data-bbox="696 1243 1995 1383">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="770 1391 1671 1458" style="list-style-type: none"> <li>- приобретаемое оборудование – 4 500 тыс. рублей;</li> <li>- модернизация действующего оборудования – 1 700 тыс. рублей;</li> </ul>	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>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"> <li>- покупка помещения под производство (600 м2) – 20 млн. руб.;</li> <li>- покупка основного технологического оборудования – 10 млн. руб.;</li> <li>- покупка вспомогательного (в т.ч. офисного) оборудования – 2 млн. руб.</li> </ul> <p>Структура использования инвестиций</p> <table border="1" data-bbox="779 687 1120 815"> <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>30 000</td> </tr> </tbody> </table> <hr/> <p>Проект 6</p> <table border="1" data-bbox="779 978 1120 1106"> <tbody> <tr> <td>1. 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>1 600</td> </tr> <tr> <td>7. Прочие (аренда, амортизации, маркетинг, связь)</td> <td>1 920</td> </tr> <tr> <td><b>Всего</b></td> <td><b>72 500</b></td> </tr> </tbody> </table>	Мероприятие	Сумма инвестиций, тыс. руб.	1. Финансирование НИОКР	3 500	2. Приобретение оборудования	16 500	3. Приобретение помещения	30 000	1. Модернизация оборудования	1 700	4. Оплата труда	13 405	5. Комплектующие	13 675	6. Услуги сторонних организаций	1 600	7. Прочие (аренда, амортизации, маркетинг, связь)	1 920	<b>Всего</b>	<b>72 500</b>
Мероприятие	Сумма инвестиций, тыс. руб.																					
1. Финансирование НИОКР	3 500																					
2. Приобретение оборудования	16 500																					
3. Приобретение помещения	30 000																					
1. Модернизация оборудования	1 700																					
4. Оплата труда	13 405																					
5. Комплектующие	13 675																					
6. Услуги сторонних организаций	1 600																					
7. Прочие (аренда, амортизации, маркетинг, связь)	1 920																					
<b>Всего</b>	<b>72 500</b>																					



## **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 потребуют 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>
<b>Отлично</b>	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.
<b>Хорошо</b>	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.
<b>Удовлетворительно</b>	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.
<b>Неудовлетворительно</b>	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.

### 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 экономического 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». 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 курсовая 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 отзыва 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 работы.

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 ГОСТ 7.0.100-2018 «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.