



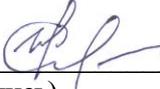
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОП


И.М. Романова
(подпись)
«14» сентября 2017 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
маркетинга, коммерции и логистики


И.М. Романова
(подпись)
«14» сентября 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Форма подготовки очная

курс 4 семестр 7
лекции 36 час.
практические занятия 36 час.
лабораторные работы - час.
в том числе с использованием МАО лек.- /пр. 18 час. /лаб.- _____ час.
всего часов аудиторной нагрузки 72 час.
в том числе с использованием МАО 18 час.
самостоятельная работа 36 час.
в том числе на подготовку к экзамену 27 час.
контрольные работы (количество)
курсовая работа / курсовой проект – семестр
зачет – семестр
экзамен - 7 семестр

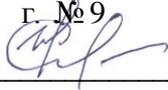
Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, утвержденного приказом ректора от 04.04.2016 № 12-13-592.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры маркетинга, коммерции и логистики протокол № 9/1 от «14» сентября 2017 г.

Заведующий кафедрой маркетинга, коммерции и логистики:
д.э.н., профессор Романова И.М.
Составитель: канд. экон. наук, доцент Виничук О.Ю.

I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от «б» июня 2018 г. № 9

Заведующий кафедрой  И.М. Романова
(подпись)

ABSTRACT

Bachelor's in 38.03.06 Trading Business

Course title: Commercial activity in industries and applications

Variable part of Block, 3 credits

Instructor: Vinichuk O.Y.

At the beginning of the course a student should be able to:

- the ability to use modern methods and technologies (including information) in their professional activities;
- the ability to use the basics of economic knowledge in evaluating the effectiveness of performance in various areas;
- possession of culture of thinking, the ability to synthesize, analyze, process information, setting goals and choosing the ways of achieving it.

Learning outcomes:

- the ability to organize and plan material and technical support of enterprises, purchase and sale of goods (PC-7),
- willingness to provide the necessary level of quality trade service (PC-8).

Course description:

The concept and essence of business. Features of commercial activity. Status, structure and features of consumer market development and trade. Organizational and legal forms of functioning of commercial enterprises. Network systems in trade and development prospects in Russia. The concept of infrastructure in the formation of market relations. Terms and conditions of external and internal environment, influencing the formation of the infrastructure business. Concept and types of economic ties. The organization of economic relations, commercial operations and transactions. Distribution channels, their structure, composition and type. The evolution of distribution channels. The concept of retail trade. Types of retail trade enterprises and their particular organizations. The formats of retail trade enterprises. The value of wholesale trade in the distribution of the mass of commodities. Organized by the wholesale market and its place in bringing the

goods to the consumer. Types of resellers, their functions and tasks. Essence and types of sales in terms of art commerce. Characteristics of the tools and techniques of sales management. System performance analysis of the efficiency of commercial activities of commercial enterprise.

Main course literature:

1. Borovinsky D.V., Kuimov V.V. Organization of procurement activity in a commercial enterprise. The synergistic effect of integration (advanced calculation methods): Monograph / DV Borovinsky, VV Kuimov. - Krasnoyarsk: Sib. Feder. University Press, 2014. - 172 p. (rus). - Access: <http://znanium.com/bookread2.php?book=50743>

2. Ivanov G.G. Organization of the commercial activity of small and medium-sized enterprises: Textbook / T. Ivanov, Yu K. Bazhenov - Moscow: ID FORUM, SIC INFRA-M, 2015. - 304 p. (rus). - Access: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>

3. Kobelev I.V. Analysis of financial and economic activities of commercial organizations: Textbook / IV Kobelev, NS Ivashina. - Moscow: SIC INFRA-M, 2015. - 256 p. (rus). - Access: <http://znanium.com/bookread2.php?book=69818>

4. Pambuhchiyants O.V. Organization of commercial activity: Textbook for educational institutions / OV Pambuhchiyants. - Moscow: Publishing Corporation - trade "Dashkov and K°», 2017. - 272 p. (rus). - Access: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512674>

5. Pigunova O.V. Business enterprises: Textbook. Benefit / OV Pigunova, EP Naumenko. - Minsk Higher School, 2014. - 255 p. (rus). - Access: <http://znanium.com/bookread2.php?book=509252>

Form of final knowledge control: exam

Аннотация к рабочей программе дисциплины

«Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения»

Учебный курс «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело».

Дисциплина «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» входит в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы - 108 часов. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 час.), практические занятия (36 часов, в том числе МАО 18 часов), самостоятельная работа студента (36 часов, в том числе 27 часов на подготовку к экзамену). Дисциплина реализуется на 4 курсе в 7 семестре.

Дисциплина «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Коммерческая деятельность», «Логистика», «Маркетинговые исследования» и позволяет подготовить студента к освоению ряда таких дисциплин, как «Торговый маркетинг», «Маркетинг по отраслям и сферам деятельности», «Управление цепями поставок».

Содержание дисциплины охватывает следующий круг вопросов: управление коммерческой деятельностью предприятия, технологии осуществления основных коммерческих процессов, договорная деятельность, особенности организации франчайзинговой деятельности. Особенности построения и содержание дисциплины определены системным подходом к организации коммерческой деятельности предприятий различных видов деятельности.

Цель дисциплины - формирование у студентов знаний о современных концепциях организации и управления коммерческой деятельностью, а также практических навыков ведения коммерческих операций на предприятиях, занятых различными видами предпринимательской деятельности.

Задачи:

- сформировать умение оценивать эффективность основных коммерческих процессов предприятий разных видов деятельности;
- способствовать развитию навыков планирования и оценки эффективности процессов закупки и продажи товаров;
- сформировать умение обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания в рамках коммерческой деятельности предприятия.

Для успешного изучения дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение;
- готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой).

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции.

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК 7 – способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Знает	особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами и планирования процессов закупки и продажи
	Умеет	организовать эффективные закупки и сбыт товаров
	Владеет	аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятии
ПК 8 – готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Знает	особенности организации торгового обслуживания на высоком уровне
	Умеет	обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания в рамках коммерческой деятельности предприятия
	Владеет	методами оценки эффективности и уровня торгового обслуживания предприятия

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» применяются следующие методы активного/ интерактивного обучения: метод ситуационного анализа (ситуационные задачи, кейс - задачи), метод

проектов (разработка индивидуального проекта, майнд-карта), деловая игра, метод дискуссии (групповые дискуссии).

I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Лекции – 36 часов

Тема 1. Управление коммерческой деятельностью предприятия в рыночных условиях (4 час.)

Основные подходы и принципы управления коммерческой деятельностью предприятия. Системный подход к организации и оценке коммерческой деятельности предприятий на современном этапе. Современные технологии закупки и продажи товаров.

Тема 2. Модели построения и ведения коммерческой деятельности в условиях глобализации экономики (2 час.)

Современные тенденции в развитии коммерческой деятельности (влияние информационных технологий на результативность коммерческой деятельности, методы оценки эффективности и уровня торгового обслуживания предприятий). Факторы, формирующие новые тенденции в организации коммерческих операций. Концепция коммерческих услуг.

Тема 3. Экономическая сущность аренды (4 час.)

Понятие арендных отношений, история развития и особенности формирования. Организационные условия формирования арендных отношений. Особенности планирования материально-технического обеспечения предприятий разных сфер деятельности.

Тема 4. Договор аренды, его структура и содержание (6 час.)

Виды договора аренды и условия их заключения. Особенности заключения договора на аренду недвижимости и земли. Аренда оборудования и других факторов производства. Условия выполнения договора аренды.

Тема 5. Порядок заключения и содержания договора лизинга (4 час.)

Лизинговые операции, их значение и экономическая эффективность. Классификация лизинговых операций. Расчет лизинговых платежей и оценка лизинговой операции.

Тема 6. Факторинг как инструмент обслуживания и кредитования поставщика (4 час.)

Понятие факторинга, цели использования и роль в развитии коммерческого оборота. Факторинговые операции, их виды и характеристика. Внутрикorporативный факторинг. Порядок заключения и содержание договора факторинга.

Тема 7. Франчайзинг и его роль в организации коммерческой деятельности предприятия (6 час.)

Договор коммерческой концессии в России, его структура и содержание. Характеристика операций по торговле лицензиями. Договор международного франчайзинга, его виды и характеристика. Техника проведения операций по торговле лицензиями.

Тема 8. Комплексная модель оценки и планирования рыночного потенциала торгово-посреднических структур (6 час.)

Анализ эффективности организации коммерческой деятельности организации (система показателей в управлении коммерческой деятельностью).

**II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ
КУРСА**

Практические занятия

(36 час., в том числе в интерактивной форме – 18 час.)

Занятие 1. Управление коммерческой деятельностью предприятия в рыночных условиях (4 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (2 час.)

1. Развитие коммерции в России: периоды, этапы, их содержание и эволюция.

2. Особенности управления коммерческими процессами предприятий в зарубежных странах: Германии, Франции, США и Японии

3. Реформирование и тенденции развития системного подхода к управлению коммерческими процессами.

4. Выполнение индивидуального проектного задания №1 «Характеристика организационной структуры предприятия, оценка процесса управления его коммерческой деятельностью».

Занятие 2. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (8 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – деловая игра (8 час.)

1. Деловая игра «Этапы принятия коммерческого решения». Студенты объединяются в группы, образуя отдельных участников рынка. Одни из них представляют структуры предприятия, другие поставщиков и клиентов.

2. Контрольная работа 1

Занятие 3. Арендные отношения и их роль в организации коммерческой деятельности (6 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (2 час.)

Практическое занятие, целью которого является отработка навыков работы с договором аренды. Решение практических заданий по условиям заполнения и обеспечения исполнения условий договора аренды.

1. Особенности заключения договора на аренду недвижимости и земли.

2. Экономическая сущность аренды

3. Понятие недвижимости, ее роль в организации коммерческой деятельности

4. Выполнение индивидуального проектного задания №2 «Заключение определенного вида договора аренды»

Занятие 4. Порядок заключения и содержания договора лизинга (2 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – метод ситуационного анализа (ситуационные задачи) (2 час.)

Семинарское занятие – «круглый стол» на тему «Особенности правового регулирования лизинговых отношений в коммерческой деятельности предприятий».

1. Лизинговые операции, их значение и экономическая эффективность
2. Классификация лизинговых операций. Особенности применения лизинговых операций в зависимости от уровня развития экономики
3. Порядок заключения и содержания договора лизинга
4. Решение ситуационных задач «Расчет лизинговых платежей и оценка лизинговой операции»
5. Контрольная работа 2

Занятие 5. Факторинг как инструмент обслуживания и кредитования поставщика (4 час.)

1. Понятие факторинга, цели использования и роль в развитии коммерческого оборота.
2. Факторинговые операции, их виды и характеристика. Внутрикорпоративный факторинг.
3. Порядок заключения и содержание договора факторинга.
4. Тестирование

Занятие 6. Франчайзинг и его роль в организации коммерческой деятельности предприятия (6 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (4 час.)

Семинарское занятие – «круглый стол» на тему «Особенности правового регулирования франчайзинговых отношений в коммерческой деятельности предприятий».

1. Франчайзинг и его роль в организации коммерческой деятельности предприятия
2. Договор коммерческой концессии, его структура и содержание
3. Характеристика операций по торговле лицензиями (техника проведения операций по торговле лицензиями)
4. Выполнение индивидуального проектного задания №3 «Характеристика коммерческой деятельности франчайзингового предприятия г. Владивостока»

Занятие 7. Комплексная модель оценки и планирования рыночного потенциала торгово-посреднических структур (6 час.)

Практическое занятие, в основе которого лежит *групповая дискуссия* по вопросам организации стратегического планирования коммерческой деятельности предприятия

1. Формирование бизнес-плана с экономическим обоснованием и расчетом экономической эффективности коммерческой деятельности субъектов из разных сфер бизнеса
2. Защита проекта бизнес - плана

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

- план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;
- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;
- критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

VI. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

	№ п/п	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства		
				текущий контроль	промежуточная аттестация	
1	<p>Тема 1. Управление коммерческой деятельностью предприятия в рыночных условиях</p> <p>Тема 2. Модели построения и ведения коммерческой деятельности в условиях глобализации экономики</p> <p>Тема 3. Экономическая сущность аренды</p> <p>Тема 4. Договор аренды, его структура и содержание</p> <p>Тема 5. Порядок заключения и содержания договора лизинга</p> <p>Тема 6. Факторинг как инструмент обслуживания и кредитования</p> <p>Тема 7. Франчайзинг и его роль в организации коммерческой деятельности предприятия</p> <p>Тема 8. Комплексная модель оценки и планирования рыночного потенциала торгово-посреднических структур</p>	ПК-7	ПК-8	<p>знает</p> <ul style="list-style-type: none"> -особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами и планирования процессов закупки и продажи, - особенности организации торгового обслуживания на высоком уровне <p>умеет</p> <ul style="list-style-type: none"> -организовать эффективные закупки и сбыт товаров, -обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания в рамках коммерческой деятельности <p>владеет</p> <ul style="list-style-type: none"> - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятии - методами оценки эффективности и уровня торгового обслуживания предприятия 	<p>Творческое индивидуальное проектное задание (ПР - 13)</p> <p>Тест (ПР -1)</p> <p>Доклад, сообщение (УО -3)</p> <p>Контрольная работа (ПР - 2)</p> <p>Разноуровневые ситуационные задачи (ПР-11)</p> <p>Деловая игра (ПР-10)</p> <p>Реферат (ПР -4)</p>	<p>Собеседование (УО -1)</p> <p>Вопросы на экзамен № 1-22</p>

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта

деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

(электронные и печатные издания)

1. Боровинский Д.В., Куимов В.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов): монография / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2014. – 172 с.- Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=50743>
2. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г. Г. Иванов, Ю. К. Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>
3. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=69818>
4. Коваль И. В., Виничук О. Ю. Коммерческая деятельность: учебное пособие / Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента; Владивосток: Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2014. - 273 с. <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:757781&theme=FEFU>
5. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450757>

6. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия: учеб. пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 255 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=509252>

Дополнительная литература

(печатные и электронные издания)

1. Гуняков Ю. В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности/ГуняковЮ.В., ГуняковД.Ю. - Краснояр.: СФУ, 2015. - 160 с.: - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/550323>

2. Ивашина Н. С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / Кобелева И.В., Ивашина Н.С. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 224 с.: - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/469818>

3. Кобелев О.А. Электронная коммерция: учебное пособие для вузов/ О.А. Кобелев, под ред. С.В. Пирогова - 4-е изд., перераб и доп. - М.: Дашков и К., 2018 г. – 683 с. <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:868068&theme=FEFU>

4. Коммерческая деятельность: деловые игры: учебно-методическое пособие / Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента; [сост. : Т. Г. Гончарова, О. Ю. Виничук]. Владивосток: Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2014. - 53 с. - 10 экз. - Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:742562&theme=FEFU>

5. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450757>

6. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ / М.М. Панов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 255 с.: – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=448503>

7. Пономарева З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион, Биржа. Практикум / З. М. Пономарева. - 3-е изд. - М.: Дашков и К,

2017. - 184 с. – Режим доступа:

<http://znanium.com/bookread2.php?book=430468>

8. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>

9. Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д. Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=489804>

10. Синяева И.М. Маркетинг в предпринимательской деятельности: Учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, Синяев В. В.; под ред. проф. Л. П. Дашкова. - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 268 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=411383>

11. Толкачев А. Н. Коммерческое право: Учебное пособие / А. Н. Толкачев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 360 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511987>

Нормативно-правовые материалы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая: [по состоянию на 22 октября 2014 г.: принят ГД 24 октября 1994]. – Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>

2. [Часть первая](#) Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, [Часть вторая](#) Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ [Часть третья](#) Гражданского кодекса Российской Федерации от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ [Часть четвертая](#) Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ. В настоящий Кодекс внесены изменения и дополнения следующими федеральными законами: [Федеральный закон](#) от 2017 г. N 268-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/paragraph/44878456:14>

3. О защите прав потребителей: Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1: [по состоянию на 2017 г.]. – Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/consumerism/>

4. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>

5. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Изменения и дополнения от 13 июля 2015 г. Актуальная редакция 01.10.2017 г. N 237-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12123875/paragraph/1074342045:1>

6. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Изменения и дополнения от 13 июля 2015 г. N 236-ФЗ <http://ivo.garant.ru/#/document/185181/paragraph/20706693:4>

7. Федеральный закон от 4 мая 2011 г. N 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» Изменения и дополнения от 13 июля 2015 г. N 236-ФЗ Актуальная редакция 23.11.2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12185475/paragraph/5637:7>

8. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. N 325-ФЗ «Об организованных торгах». Изменения и дополнения от 13 июля 2015 г. N 231-ФЗ Актуальная редакция 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12191965/paragraph/1:9>

9. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах». В настоящий документ внесены изменения следующими документами: Федеральный закон от 29 июня 2015 г. N 210-ФЗ Изменения вступают в силу со дня официального опубликования названного Федерального закона и с 1 июля 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/10105712/paragraph/1155615:12>

10. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции». В настоящий документ внесены изменения следующими документами: Федеральный закон от 13 июля 2015 г. N 250-ФЗ Актуальная редакция 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12148517/paragraph/567:17>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Электронно-библиотечная система «Лань» Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
3. Электронно-библиотечная система «Научно-издательского центра ИНФРА-М» Режим доступа: <http://znanium.com>
4. Электронно-библиотечная система БиблиоТех. Режим доступа: <http://www.bibliotech.ru>
5. Электронный каталог научной библиотеки ДВФУ Режим доступа: <http://ini-fb.dvfu.ru:8000/cgi-bin/gw/chameleon>
6. Научная библиотека КиберЛенинка: Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

1. Для курса «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» создан ЭУК в интегрированной платформе электронного обучения Blackboard ДВФУ
2. Правовая информационная система «Консультант-плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Правовая информационная система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Реализация дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» предусматривает следующие виды учебной работы: лекции, практические занятия, самостоятельную работу студентов, текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Освоение курса дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» предполагает рейтинговую систему оценки знаний студентов и предусматривает со стороны преподавателя текущий контроль за посещением студентами лекций, подготовкой и выполнением всех практических заданий, выполнением всех видов самостоятельной работы.

Промежуточной аттестацией по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» является экзамен, который проводится в виде устного собеседования.

В течение учебного семестра обучающимся нужно:

- освоить теоретический материал (20 баллов);
- успешно выполнить аудиторные и контрольные задания (50 баллов);
- своевременно и успешно выполнить все виды самостоятельной работы (30 баллов).

Студент считается аттестованным по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» при условии выполнения всех видов текущего контроля и самостоятельной работы, предусмотренных учебной программой.

Критерии оценки по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» для аттестации на экзамене следующие: 86-100 баллов – «отлично», 76-85 баллов – «хорошо», 61-75 баллов – «удовлетворительно», 60 и менее баллов – «неудовлетворительно».

Пересчет баллов по текущему контролю и самостоятельной работе производится по формуле:

$$P(n) = \sum_{i=1}^m \left[\frac{O_i}{O_i^{max}} \times \frac{k_i}{W} \right],$$

где: $W = \sum_{i=1}^n k_i^n$ для текущего рейтинга;

$W = \sum_{i=1}^m k_i^n$ для итогового рейтинга;

$P(n)$ – рейтинг студента;

m – общее количество контрольных мероприятий;

n – количество проведенных контрольных мероприятий;

O_i – балл, полученный студентом на i -ом контрольном мероприятии;

O_i^{max} – максимально возможный балл студента по i -му контрольному мероприятию;

k_i – весовой коэффициент i -го контрольного мероприятия;

k_i^n – весовой коэффициент i -го контрольного мероприятия, если оно является основным, или 0, если оно является дополнительным.

Рекомендации по планированию и организации времени, отведенного на изучение дисциплины

Начиная изучение дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения», студенту необходимо:

– ознакомиться с программой, изучить список рекомендуемой литературы; к программе курса необходимо будет возвращаться постоянно, по мере усвоения каждой темы в отдельности, для того чтобы понять: достаточно ли полно изучены все вопросы;

– внимательно разобраться в структуре дисциплины, в системе распределения учебного материала по видам занятий, формам контроля, чтобы иметь представление о курсе в целом, о лекционной и практической части всего курса изучения;

– обратиться к электронному учебному курсу загруженному на платформе Blackboard по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения», позволяющим ориентироваться в последовательности выполнения заданий;

При подготовке к занятиям по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» необходимо руководствоваться нормами

времени на выполнение заданий. Например, при подготовке к занятию на проработку конспекта одной лекции, учебников, как правило, отводится от 0,5 часа до 2 часов, а на изучение первоисточников объемом 16 страниц печатного текста с составлением конспекта 1,5–2 часа, с составлением лишь плана около 1 часа.

Рекомендации по работе с литературой

Для изучения дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» необходимо использовать различные источники: учебники, учебные и учебно-методические пособия, монографии, сборники научных статей, публикаций, справочную литературу, раскрывающую категориально понятийный аппарат, интернет-сайты и тематические порталы.

При самостоятельной работе с учебниками и учебными пособиями рекомендуется придерживаться определенной последовательности. Читая и конспектируя тот или иной раздел учебника, необходимо твердо усвоить основные определения, понятия и классификации. После усвоения соответствующих понятий и закономерностей следует решить задачи или проанализировать примеры их практического применения на опыте зарубежных и российских предприятий, закрепляя тем самым проработанный теоретический материал.

Изучение курса должно вестись систематически и сопровождаться составлением подробного конспекта. В конспект рекомендуется включать все виды учебной работы: лекции, самостоятельную проработку учебников и рекомендуемых источников, разбор кейсов, решение задач, ответы на вопросы для самоконтроля и другие задания, представленные для самостоятельной работы студентов. После изучения какого-либо раздела по учебнику или конспекту лекций рекомендуется по памяти воспроизвести основные термины раздела. Такой метод дает возможность самостоятельно проверить готовность к практическому занятию, рейтингу или экзамену.

Особое внимание следует уделить решению задач, поскольку это способствует лучшему пониманию и закреплению теоретических знаний. Перед решением задач необходимо повторить методику расчета изучаемых показателей, формулы расчета, просмотреть примеры решения аналогичных задач.

Рекомендации по выполнению практических заданий

Поскольку большинство проблем коммерческой деятельности носят прикладной характер и непосредственно связаны с практической деятельностью хозяйствующих субъектов, то большое значение для формирования практических навыков по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» имеют кейсы, которые представляют собой особую технику обучения, использующую описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Кейсы базируются на фактическом материале или же приближены к реальной ситуации. Для решения ситуационных задач или кейсов необходимо внимательно изучить условия, вспомнить теоретический материал по изучаемой теме, проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные варианты решения и выбрать лучший из них. Чем более аргументированно и обоснованно предлагаемое решение, тем легче отстаивать свою точку зрения в ходе проведения практического занятия или разбора решений ситуационных задач.

Такую же цель, но в ином плане, преследуют практические занятия. Проводимые в различных формах (дискуссия, тест, кейс-задача, реферат), они дают возможность непосредственно понять алгоритм применения теоретических знаний, излагаемых в учебниках и на лекциях. Поэтому студент должен активно участвовать в выполнении всех видов практических работ. Следует иметь в виду, что все разделы и темы дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» являются в равной мере важными и часто взаимосвязаны.

В процессе изучения дисциплины студент обязан активно использовать все формы обучения: посещать лекции и практические занятия, получать консультации преподавателя и выполнять все виды самостоятельной работы.

Лекции - это систематическое устное изложение учебного материала. На них студент получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов. Практические занятия направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, ведения дискуссий. На занятиях студенты под руководством преподавателя проводят деловые игры, решают задачи, обсуждают дискуссионные вопросы, отвечают на вопросы тестов, закрепляя приобретенные знания.

Для участия в практическом занятии студенту следует тщательно подготовиться. На каждом занятии студент набирает баллы в рамках рейтинговой системы по текущей успеваемости, поэтому важно проявить себя с лучшей стороны. Практические занятия предоставляют студенту проявить инициативу, возможность творчески раскрыться и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Рекомендации по самостоятельной работе студентов и подготовке к экзамену

К самостоятельной работе студентов в ходе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» относят: подготовку к практическим занятиям: индивидуальную работу с литературой, конспектами лекций, самостоятельный поиск и изучение фундаментальной, современной научной и прикладной литературы, интернет-источников; индивидуальное задание; подготовку к рейтинговому контролю; написание реферата.

Распределение времени на выполнение различных видов самостоятельной работы определяется план-графиком выполнения самостоятельной работы по дисциплине. По дисциплине «Коммерческая

деятельность по отраслям и сферам применения» предусмотрен экзамен в виде устного опроса в форме собеседования.

Предусмотрена электронная поддержка дисциплины в интерактивной образовательной среде LMS Blackboard ДВФУ, где студенту доступно полное содержание курса (содержание лекций и практических занятий), контроль выполненных заданий преподавателем, общение с преподавателем в рамках форума, прохождение тестирования по темам курса.

Разъяснения по работе с электронным учебным курсом

Вся информация по данному курсу находится в электронной системе Blackboard в электронном курсе под номером [FU50001-38.03.06-KDpOiSP-](#)

01

В ней содержится информация:

- о курсе;
- рабочая программа учебной дисциплины;
- преподаватели курса;
- конспекты лекций;
- глоссарий;
- список литературы;
- дополнительные материалы;
- материалы для практических занятий;
- материалы для организации самостоятельной работы студентов;
- контрольно-измерительные материалы;
- результаты работ;
- доска обсуждений;
- блоги;
- объявления и др.

Студент может воспользоваться этим ресурсом в случае отсутствия на занятиях, для повторения пройденного материала, для закрепления материала, для самостоятельной работы, для контроля и проверки знаний, для подготовки к практическим занятиям, для подготовки к экзамену, для общения с преподавателем, для передачи домашних, самостоятельных работ преподавателю.

Разработаны методические указания по выполнению самостоятельной работы для бакалавров направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» очной формы обучения

Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения: метод. указания \ [сост. И.В. Коваль, О.Ю. Виничук, С.Е. Савостина]. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2014. – 32с.

Разработано учебно-методическое пособие по организации деловых игр для бакалавров направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» очной формы обучения:

Коммерческая деятельность: деловые игры: учебно-метод. пособие /Т.Г.Гончарова, О.Ю. Виничук. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2014. – 56 с.

Расширенный материал по темам курса представлен в авторской разработке

Коваль И. В., Виничук О. Ю. Коммерческая деятельность: учебное пособие / Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента; Владивосток: Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2014. - 273 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:757781&theme=FEFU>

VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» необходима

учебная аудитория с оборудованием: (мультимедийный проектор, экран, акустическая система).

В читальных залах Научной библиотеки ДВФУ предусмотрены рабочие места для людей с ограниченными возможностями здоровья, оснащены дисплеями и принтерами Брайля; оборудованные портативными устройствами для чтения плоскочечатных текстов, сканирующими и читающими машинами, видеоувелечителем с возможностью регуляции цветовых спектров; увеличивающими электронными лупами и ультразвуковыми маркировщиками.

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ДВФУ все здания оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной системы.

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
690922, г. Владивосток, остров Русский, полуостров Саперный, поселок Аякс, 10, корпус G, каб. G614, учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (практических занятий); учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ); учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации	50 посадочных мест, автоматизированное рабочее место преподавателя, переносная магнитно-маркерная доска, Wi-Fi Ноутбук Acer ExtensaE2511-30BO Экран с электроприводом 236*147 см Trim Screen Line; Проектор DLP, 3000 ANSI Lm, WXGA 1280x800, 2000:1 EW330U Mitsubishi; Подсистема специализированных креплений оборудования CORSA-2007 Tuarex; Подсистема видеокоммутации; Подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; акустическая система для потолочного монтажа SI 3CT LP Extron; цифровой аудиопроцессор DMP 44 LC Extron.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ
РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам
применения»**

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Форма подготовки очная

**Владивосток
2017**

1 План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п / п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение (час.)	Форма контроля
1	1-16 неделя	Подготовка к практическим занятиям Реферат, майнд-карта	5 4	Подготовка проекта в форме презентации для защиты на практическом занятии
7	17-18 неделя	Подготовка к экзамену	27	Собеседование
		Итого	36	

2. Характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся, методические рекомендации по их выполнению

Рекомендации по самостоятельной работе студентов

Особое значение для освоения теоретического материала и для приобретения и формирования умений и навыков имеет самостоятельная работа студентов.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» предусматривает изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, написание рефератов, подготовку к выполнению и защите индивидуальных проектных работ, составление майнд – карты по теме проектной работы и подготовку к промежуточной аттестации – экзамену.

Составление майнд-карты по теме проектной работы

Майнд-карта или интеллект-карта (mind map) - это удобная техника для структурирования информации в визуальной форме. Цель создания карты – визуализация актуальных направлений развития коммерческой деятельности. Основой для разработки майнд-карты по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» являются статьи в изданиях, индексируемых базой Scopus.

Требования к майнд-карте. Студенту необходимо изучить аннотации статей, суть которых связана с содержанием дисциплины. На основе контент-анализа не менее 50 аннотаций по заданной теме студент выделяет основные актуальные направления развития коммерческой деятельности, востребованные международным научным и бизнес сообществами за последние 10 лет.

Алгоритм работы с базой данных Scopus

1. Студенту необходимо зарегистрироваться (создать учетную запись) на сайте ДВФУ (<http://idm.dvfu.ru/>).

2. Путем идентификации на портале ДВФУ (под своим логином и паролем), зайти в базу данных Scopus (<http://www.scopus.com/home.url>)
Доступ к базе данной осуществляется со всех компьютеров, подключенных к сети ДВФУ.

3. Выберите параметры поиска необходимых документов:

- ключевое слово;
- область поиска;
- тип документа;
- предметная область;
- поиск по документам;
- поиск по авторам;
- поиск по организациям;
- расширенный поиск.

4. Просмотрите результаты поиска, скорее всего, по итогам поиска количество документов составит несколько тысяч. С целью достижения цели самостоятельной работы – сузьте поиск путем выбора высокорейтинговых журналов с высоким импакт-фактором и /или тех статей, индекс цитирования по которым превышает 10 единиц.

5. По результатам поиска полученную информацию целесообразно перевести в таблицу Excel.

6. После преобразования у студента готова исходная информация,

которую нужно подвергнуть контент-анализу. По результатам контент-анализа студенты получают список статей, аннотации и/или тексты которых следует внимательно прочитать.

7. Для скачивания понравившейся статьи можно перейти на сайт издательства и скачать требуемую статью (при условии ее свободного доступа)

8. Итогом работы с базой данных Scopus является майнд-карта, которая наглядно позволит увидеть актуальные направления развития коммерческой деятельности.

Требования к оформлению результатов работы по составлению майнд-карты: наличие титульного листа обязательно, далее следует сама майнд-карта, которая позволяет визуализировать выделенные в ходе контент-анализа актуальные направления развития коммерческой деятельности, затем приводится список литературы в разрезе выделенных направлений, оформленный согласно ГОСТа.

Рядом указывается перевод названия статьи на русском языке.

Обратите внимание: наличие активных гиперссылок на оригиналы статей – обязательно.

Критерии оценки майнд-карты:

– 100-86 баллов выставляется, если студент аргументировал все выделенные направления развития в области коммерческой деятельности, точно определив содержание и составляющие. Приведены данные зарубежной литературы в количестве от 50 источников. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами контент-анализа. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет;

– 85-76 - баллов – работа студента характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся статьи зарубежных авторов в количестве 40

источников. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

– 75-61 балл – проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены статьи зарубежных авторов по рассматриваемой теме в количестве 30 источников. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы;

– 60-50 баллов – если работа основана на контент-анализе менее 30 источников. Допущены принципиальные ошибки в выделении направлений развития коммерческой деятельности. Допущено три или более трех ошибок смыслового содержания раскрываемой проблемы.

Методические указания к выполнению реферата

Цели и задачи реферата

Реферат (от лат. *refero* - докладываю, сообщаю) представляет собой краткое изложение проблемы практического или теоретического характера с формулировкой определенных выводов по рассматриваемой теме. Избранная студентом проблема изучается и анализируется на основе одного или нескольких источников. В отличие от курсовой работы, представляющей собой комплексное исследование проблемы, реферат направлен на анализ одной или нескольких научных работ.

Целями написания реферата являются:

- развитие у студентов навыков поиска актуальных проблем современного законодательства;
- развитие навыков краткого изложения материала с выделением лишь самых существенных моментов, необходимых для раскрытия сути проблемы;
- развитие навыков анализа изученного материала и формулирования собственных выводов по выбранному вопросу в письменной форме, научным, грамотным языком.

Задачами написания реферата являются:

- научить студента максимально верно передать мнения авторов, на основе работ которых студент пишет свой реферат;
- научить студента грамотно излагать свою позицию по анализируемой в реферате проблеме;
- подготовить студента к дальнейшему участию в научно – практических конференциях, семинарах и конкурсах;
- помочь студенту определиться с интересующей его темой, дальнейшее раскрытие которой возможно осуществить при написании курсовой работы или диплома;
- уяснить для себя и изложить причины своего согласия (несогласия) с мнением того или иного автора по данной проблеме.

Основные требования к содержанию реферата

Студент должен использовать только те материалы (научные статьи, монографии, пособия), которые имеют прямое отношение к избранной им теме. Не допускаются отстраненные рассуждения, не связанные с анализируемой проблемой. Содержание реферата должно быть конкретным, исследоваться должна только одна проблема (допускается несколько, только если они взаимосвязаны). Студенту необходимо строго придерживаться логики изложения (начать с определения и анализа понятий, перейти к постановке проблемы, проанализировать пути ее решения и сделать соответствующие выводы). Реферат должен заканчиваться выводом по теме.

По своей структуре реферат состоит из:

- 1 Титульного листа;
- 2 Введения, где студент формулирует проблему, подлежащую анализу и исследованию;
- 3 Основного текста, в котором последовательно раскрывается избранная тема. В отличие от курсовой работы, основной текст реферата предполагает разделение на 2-3 параграфа без выделения глав. При

необходимости текст реферата может дополняться иллюстрациями, таблицами, графиками, но ими не следует «перегружать» текст;

4 Заключение, где студент формулирует выводы, сделанные на основе основного текста.

5 Списка использованных источников. В данном списке называются как те источники, на которые ссылается студент при подготовке реферата, так и иные, которые были изучены им при подготовке реферата.

Объем реферата составляет 10-15 страниц машинописного текста, но в любом случае не должен превышать 15 страниц. Междустрочный интервал – 1,5 строки, размер шрифта – 14, шрифт – Times New Roman, поля: левое — 3 см, правое — 1 см, верхнее и нижнее - 2 см. Страницы должны быть пронумерованы. Отступ первой строки равен 1,25 см.

Порядок сдачи реферата и его оценка

Реферат пишется студентами в сроки, устанавливаемые преподавателем по конкретной дисциплине, и сдается преподавателю, ведущему дисциплину.

По результатам проверки студенту выставляется определенное количество баллов, которое входит в общее количество баллов студента, набранных им в течение семестра. При оценке реферата учитываются соответствие содержания выбранной теме, четкость структуры работы, умение работать с научной литературой, умение ставить проблему и анализировать ее, умение логически мыслить, владение профессиональной терминологией, грамотность оформления.

Тематика рефератов

1. Характеристика коммерческих операций производственного предприятия
2. Организация работы коммерческого отдела торгового центра.
Организация работы коммерческого отдела корпорации
3. Особенности организации коммерческих операций в оптовой и в розничной торговле. Методы согласования коммерческих сделок

4. Коммерческая сделка купли-продажи, условия применения и порядок заключения. Алгоритм продажи товаров и услуг
5. Определение объема и ассортимента закупаемых товаров. Изучение поставщиков, их виды и методы оценки
6. Методы оптовой продажи и их характеристика. Методы стимулирования продаж (формирование выгод для клиентов)
7. Принципы и методы формирования ассортимента торгового предприятия
8. Организация ведения переговоров и формирования информационных каналов по закупке товаров. Аудит клиентской базы
9. Договор комиссии и условия его применения в коммерческой деятельности
10. Договор консигнации и условия применения в коммерческой деятельности предприятия
11. Агентский договор, и особенности его применения в коммерческой деятельности. Виды торговых агентов
12. Факторинг как метод стимулирования коммерческого оборота производственного предприятия, его виды и условия применения
13. Аренда, ее роль в коммерческой деятельности. Порядок заключения договора аренды и расчета арендной платы
14. Лизинг, его классификация и характеристика, возможности использования для стимулирования сбыта машин и оборудования
15. Содержание лизинговой операции и порядок заключения договора лизинга (порядок расчета лизинговых платежей)
16. Франчайзинг, его сущность и история возникновения (преимущества и недостатки)
17. Исследование особенностей рынка франчайзинговых услуг (город, регион, страна)
18. Программа сбыта и порядок ее формирования. Стандарты сбыта (продажи товаров)

19. Сбыт и его роль в коммерческой деятельности. Стратегия сбыта и особенности ее формирования

20. Особенности бизнес планирования деятельности предприятия и оценка его эффективности

Критерии оценки реферата:

– 100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно;

– 85-76 - баллов – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы;

– 75-61 балл – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы;

60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам
применения»
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Форма подготовки очная

Владивосток
2017

**Паспорт
фонда оценочных средств
по дисциплине «Коммерческая деятельность
по отраслям и сферам применения»**

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК 7 – способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Знает	особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами и планирования процессов закупки и продажи
	Умеет	организовать эффективные закупки и сбыт товаров
	Владеет	аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятии
ПК 8 – готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	Знает	особенности организации торгового обслуживания на высоком уровне
	Умеет	обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания в рамках коммерческой деятельности предприятия
	Владеет	методами оценки эффективности и уровня торгового обслуживания предприятия

Контроль достижения целей курса

	№ п/п	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Тема 1. Управление коммерческой деятельностью предприятия в рыночных условиях Тема 2. Модели построения и ведения коммерческой деятельности в условиях глобализации экономики Тема 3. Экономическая сущность аренды Тема 4. Договор аренды, его структура и содержание Тема 5. Порядок заключения и содержания договора лизинга Тема 6. Факторинг как инструмент обслуживания и	ПК-7	знает -особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами и планирования процессов закупки и продажи, - особенности организации торгового обслуживания на высоком уровне	Творческое индивидуальное проектное задание (ПР - 13) Тест (ПР -1) Доклад, сообщение (УО -3) Контрольная работа (ПР - 2) Разноуровневые ситуационные задачи (ПР-11)	Собеседование (УО -1) Вопросы на экзамен № 1-22
		ПК-8	умеет -организовать эффективные закупки и сбыт товаров, -обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания в рамках коммерческой деятельности		

кредитования Тема 7. Франчайзинг и его роль в организации коммерческой деятельности предприятия Тема 8. Комплексная модель оценки и планирования рыночного потенциала торгово-посреднических структур	владеет - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятии - методами оценки эффективности и уровня торгового обслуживания предприятия	Деловая игра (ПР-10) Реферат (ПР -4)	
---	---	---	--

Шкала оценивания уровня сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		критерии	показатели
ПК 7 – способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	знает (пороговый уровень)	особенности проведения коммерческих операций с потребительскими товарами и планирования процессов закупки и продажи	знание основных процессов планирования коммерческой деятельности	способность осуществить оперативное управление торгово-технологическими процессами предприятия
	умеет (продвинутый)	организовать эффективные закупки и сбыт товаров	умение осуществлять управление основными коммерческими процессами на предприятии	способность осуществить тактическое управление коммерческими процессами с целью минимизации затрат
	владеет (высокий)	аналитическими методами для оценки эффективности планирования коммерческой деятельности на предприятии	владение методами оценки эффективности управления коммерческими процессами	способность осуществить планирование управления коммерческими процессами с целью увеличения прибыли предприятия
ПК 8 – готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	знает (пороговый уровень)	особенности организации торгового обслуживания на высоком уровне	знание основных процессов организации торгового обслуживания	способность осуществить оперативный контроль за процессами торгового обслуживания
	умеет (продвинутый)	обеспечить необходимый уровень качества обслуживания в рамках коммерческой деятельности	умение осуществлять управление качеством торгового обслуживания	способность осуществить тактическое управление качеством торгового обслуживания на предприятии

		предприятия		
	владеет (высокий)	методами оценки эффективности и уровня торгового обслуживания предприятия	владение методами оценки эффективности управления торговым обслуживанием	способность осуществить планирование и повышение качества торгового обслуживания

Зачетно-экзаменационные материалы

(оценочные средства по промежуточной аттестации и критерии оценки)

Вопросы на экзамен

1. Сущность коммерческой деятельности на предприятии. Основные виды и функции структурных подразделений предприятия
2. Особенности системного подхода к организации коммерческой деятельности предприятия
3. Экономическая сущность аренды. Организационные условия формирования арендных отношений.
4. Виды аренды. Договор аренды, его состав и содержание
5. Классификация лизинговых операций. Особенности применения лизинговых операций в зависимости от уровня развития экономики
6. Порядок заключения и содержания договора лизинга. Расчет лизинговых платежей и оценка лизинговой операции.
7. Понятие факторинга, цели использования и роль в развитии коммерческого оборота
8. Факторинговые операции, их виды и характеристика
9. Факторинг как инструмент обслуживания и кредитования поставщика. Порядок заключения и содержание договора факторинга
10. Франчайзинг и его роль в организации коммерческой деятельности предприятия
11. Договор коммерческой концессии, его виды. Характеристика операций по торговле лицензиями
12. Понятие сбытовой деятельности как заключительного этапа коммерческой деятельности

13. Особенности организации сбыта в промышленности. Цели и задачи сбытовых органов производственных предприятий
14. Разработка сбытовой программы производственного предприятия
15. Основные задачи разработки сбытовой программы посреднического предприятия
16. Методы стимулирования сбыта и особенности их использования в розничных структурах
17. Сервисное обслуживание и его роль в организации сбыта товаров
18. Понятие стратегического планирования в коммерции
19. Стратегия распределения и управления каналами сбыта
20. Анализ эффективности организации коммерческой деятельности организации
21. Комплексная модель оценки рыночного потенциала торгово-посреднических услуг
22. Система планирования на предприятии в рыночных условиях

Критерии выставления оценки за экзамен
по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения»

Баллы (рейтингов ой оценки)	Оценка зачета/ экзамена (стандартная)	Требования к сформированным компетенциям
86-100	«отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
76-85	«хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения

75-61	<i>«удовлетворительно»</i>	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответах на дополнительные вопросы
менее 61	<i>«неудовлетворительно»</i>	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине

**Оценочные средства для текущей аттестации по дисциплине
«Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения»**

Типовые оценочные средства по текущей аттестации по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» размещены в разделе рабочей учебной программы дисциплины «Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся».

**Перечень дискуссионных тем
по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам
применения»**

1. Оценка возможностей использования франчайзинга в деятельности предприятия
2. Использование маркетинговых исследований в организации коммерческой деятельности предприятия на рынке стран АТР
3. Организация и пути совершенствования сбытовой деятельности предприятия
4. Совершенствование управления ассортиментом товаров розничного (оптового, производственного) предприятия
5. Совершенствование хозяйственных взаимоотношений торгового предприятия с поставщиками товаров
6. Совершенствование коммерческой деятельности дилерской компании
7. Оптимизация закупочной деятельности торгового предприятия
8. Оценка рисков закупочной деятельности торгового предприятия
9. Оценка рисков сбытовой деятельности торгового предприятия
10. Подходы к разработке бизнес-формата нового торгового предприятия
11. Анализ альтернатив франчайзинга в предпринимательской деятельности в современных условиях
12. Перспективы развития франчайзинга для торговых предприятий малого бизнеса

Критерии оценки (устный ответ)

– 100-85 баллов – если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

– 85-76 баллов – ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна – две неточности в ответе.

– 75-61 балл – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

– 60-50 баллов – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Комплекты заданий
по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам
применения»

Комплект заданий для контрольной работы

Контрольная работа 1 по теме «Виды коммерческих операций и особенности их применения в различных сферах предпринимательской деятельности»

1. Особенности коммерческой деятельности промышленного предприятия
2. Взаимосвязь структурных составляющих системы предприятия
3. Концепция коммерции услуг в России, основные положения
4. Классификация услуг, положения, обеспечивающие согласования спроса и предложения на рынке услуг
5. Новые виды услуг и оценка их качества

Контрольная работа 2 по теме «Арендные отношения и их роль в организации коммерческой деятельности»

1. Экономическая сущность аренды
2. Организационные условия формирования арендных отношений
3. Виды аренды
4. Договор аренды, его состав и содержание

Критерии оценки (письменный ответ)

100-86 баллов - если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой. Студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.

85-76 - баллов - знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.

75-61 - балл - фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.

60-50 баллов - незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

Темы индивидуальных заданий/проектов

по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения»

Индивидуальные проектные задания:

1. задание «Характеристика организационной структуры предприятия, элементов его коммерческой деятельности»
2. задание «Характеристика определенного вида договора аренды»
3. задание «Характеристика коммерческой деятельности франчайзингового торгового предприятия г. Владивостока»

Индивидуальные творческие проекты

1. Майнд карта по теме «Договора в коммерческой деятельности»
2. Майнд-карта по теме «Факторинг»
3. Майнд-карта по теме «Франчайзинг»

Критерии оценки творческого задания

100-86 баллов выставляется, если студент/группа выразили своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировали его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа международно-политической практики. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

85-76 - баллов - работа студента/группы характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

75-61 балл - проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы

60-50 баллов - если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы, то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок смыслового содержания раскрываемой проблемы

Деловая игра

ДЕЛОВАЯ ИГРА "ЭТАПЫ КОММЕРЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ"

Экономический анализ и моделирование коммерческой прибыли и рентабельности

Методические рекомендации по выполнению. Деловая игра – метод имитации принятия решений руководящими работниками или специалистами в различных производственных ситуациях. В деловой игре каждый участник выполняет определенные действия, аналогичные поведению людей в жизни, но с учетом принятых правил игры. Студенты объединяются в группы, образуя отдельных участников коммерческого рынка. Одни из них представляют производственные структуры, другие поставщиков и клиентов, участвуют в заключении коммерческих сделок на всех этапах закупки и продвижения конкретного товара.

Цель деловой игры. Выработать навыки и умение анализировать результаты коммерческой деятельности и принимать решения по повышению ее эффективности.

Ожидаемый (е) результат (ы).

Администраторы деловой игры представляют на доске результаты моделирования деятельности трех торговых фирм на обсуждение всей группе студентов по утвержденной форме.

Результаты, полученные в разных группах игроков, сопоставляют и анализируют. Победителем считается группа, получившая наибольшую прибыль и экономически обосновавшая свои решения.

Критерии оценки (устного доклада):

100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной

исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно

85-76 - баллов - работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы

75-61 балл - студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы

60-50 баллов - если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы, то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

Ситуационные задачи

Задача 1

Условие задачи 1. Фирма «Поиск» приобрела оборудование стоимостью 50 млн. р. Определите:

- 1) начиная с какого объема производства, фирма окупит данное оборудование,
- 2) какой объем производства продукции принесет фирме в этих условиях 15 млн. р. прибыли.

Данные по предприятию представлены в таблице 1. Условия расчетов фирмы со своими поставщиками и покупателями следующие: покупатели продукции задерживают оплату в среднем на два месяца, в то же время сама фирма оплачивает сырье и материалы в среднем через один месяц.

Таблица 1

Показатель	Варианты				
	1	2	3	4	5
Цена ед. продукции, тыс. р.	36	45	50	20	60
Стоимость сырья и материалов, тыс. р.	16	20	24	8	30
Расходы по оплате труда и прочие переменные расходы, тыс. р.	10	18	20	10	20
Постоянные затраты, связанные с приобретением и эксплуатацией нового оборудования, млн. р.	60	75	70	40	100

Методика решения задачи 1

1. Рассчитать пороговый объем производства по формуле

$$O_{п} = \frac{P_3}{(C - C_T - P_p) - C \cdot T_3 \backslash 12 + C_T \cdot T_0 \backslash 12}$$

где, $O_{п}$ – пороговый объем производства (шт.)

P_3 – постоянные затраты, млн.р.,

C – цена единицы продукции, тыс. р.,

C_T – стоимость сырья и материалов, тыс. р.,

P_p – расходы по оплате труда и прочие переменные расходы, тыс. р.,

T_3 – время задержки оплаты покупателями продукции (2 месяца),

T_0 – время оплаты самой фирмой сырья и материалов (1 месяц).

2. Рассчитать объем производства, обеспечивающий заданную прибыль

$$O = \frac{P_3 + 15}{(C - C_T - P_p) - C \cdot T_3 \backslash 12 + C_T \cdot T_0 \backslash 12}$$

Таким образом, расчеты покажут, при каком объеме производства наступит безубыточность для предприятия, и сколько необходимо произвести для получения 15 млн. р. прибыли.

Задача 2

Условие задачи 2. Рассчитать возможные чистые доходы и их вероятности для двух вариантов вложений. Исходные данные:

	Сравнение вариантов решения									
Чистая прибыль										
Вариант 1	-5	-4	-3	-1	-2	1	3	2	4	5
Вариант 2	-2	-1	-3	0	1	4	4	5	1	2
Вариант 3	-1	-6	-7	-2	0	2	4	3	1	2
Вариант 4	-3	-1	-2	-3	1	0,5	2	4	5	3
Вариант 5	-0,5	-0,8	-2	-1	0	1	2	3	4	2
Вариант 6	-0,8	-0,9	-1	-1,5	0	0,5	0,7	1	1,6	1,9
Вариант 7	-4	-3	-2	-1	1	3	5	7	8	9
Инвестиция 1										
Вариант 1	0,1	0,2	0,3	0	0,1	0	0,2	0,4	0,2	
Вариант 2	0	0,2	0,1	0	0,3	0,1	0	0	0,3	0,1
Вариант 3	0,3	0,2	0,1	0,2	0,3	0	0,1	0,1	0,2	0
Вариант 4	0	0	0,1	0	0,1	0,2	0,1	0,3	0	0
Вариант 5	0,3	0,3	0,1	0,2	0	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2
Вариант 6	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
Вариант 7	0	0	0,1	0,1	0,2	0	0,1	0	0	0,2
Инвестиция 2										
Вариант 1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	0,4	0	0,1		
Вариант 2	0,3	0,1	0,2	0,3	0,4	0,1	0	0,2	0,3	0,1
Вариант 3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2
Вариант 4	0,1	0,1	0,2	0,1	0	0	0,1	0	0	0
Вариант 5	0	0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0	0	0
Вариант 6	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0	0
Вариант 7	0,2	0,1	0	0,1	0,2	0,2	0	0,1	0,1	0

Методика решения задачи 2

В результате использования правила максимизации ожидаемых доходов (или минимизации ожидаемых потерь) можно получить оценку для каждого исхода в виде таблицы доходов (чтобы выбрать «наилучшее решение»). В ней приводится разброс доходов для каждого исхода, анализ которого дает возможность оценить риск каждого решения. Альтернативный подход к оценке риска заключается в вычислении стандартного отклонения доходов, как это делается для любого другого вида распределений. Именно

таким образом в примере сравниваются два варианта инвестиций. Несмотря на то, что в этом случае и в примере с закупкой пирожных арифметически два варианта решаются совершенно одинаково, между ними существует значительная разница. Решение, принятое для закупки пирожных, остается неизменным изо дня в день, и идея ожидаемых (средних) доходов проста для понимания, тогда как решение об инвестициях принимается лишь однажды, что затрудняет понимание значения ожидаемых доходов на практике. Пример расчета возможных чистых доходов и их вероятности для двух вариантов вложений.

Таблица 1- Вероятности возможной чистой прибыли

Чистая прибыль, тыс. р.	Сравнение вариантов решений							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
Вероятности:								
Инвестиция 1	0	0	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0
Инвестиция 2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0

Ожидаемая прибыль:

$$E(\text{инвестиция 1}) = \sum (\text{доход} \cdot \text{вероятность})$$

Отсюда:

$$E(\text{инвестиция 1}) = (-3 \cdot 0) + (-2 \cdot 0) + (-1 \cdot 0,1) + (0 \cdot 0,2) + (1 \cdot 0,3) + (2 \cdot 0,2) + (3 \cdot 0,2) + (4 \cdot 0) .$$

Следовательно,

$$E(\text{инвестиция 1}) = 1200 \text{ тыс. р.}$$

Аналогично для инвестиции 2:

$$E(\text{инвестиция 2}) = (-3 \cdot 0,1) + (-2 \cdot 0,1) + (-1 \cdot 0,1) + (0 \cdot 0,1) + (1 \cdot 0,1) + (2 \cdot 0,1) + (3 \cdot 0,1) + (4 \cdot 0) .$$

Следовательно,

$$E(\text{инвестиция 2}) = 1100 \text{ тыс. р.}$$

Если принимать во внимание только ожидаемую прибыль, то инвестиция 1, безусловно, лучше. Если бы решение об инвестициях принималось много раз при одних и тех же условиях, тогда прибыль в среднем оставалась бы 1200 тыс. р. Однако правило принятия решений не учитывает риск, связанный с инвестициями, то есть «разброс» возможных исходов. Этот риск может быть определен с помощью дисперсии и стандартного отклонения прибыли.

Дисперсия вероятностного распределения представляет собой:

$$\text{Дисперсия} = \sum px^2 - (E(x))^2,$$

$$E(x) = \sum px,$$

где x – прибыль на инвестиции,

p – вероятность получения данной прибыли.

Критерии оценки разноуровневых задач и заданий

100-86 баллов выставляется студенту, если студент правильно выполнил все расчеты, сформулировал аргументированные выводы и безукоризненно графически оформил работу.

85-76 баллов – в расчетах студент допустил не более одной ошибки, не сформулировал выводов, но графическое оформление работы в целом выполнено верно.

75-61 балл - студент допустил несколько (2-3) ошибок в расчетах, не смог сформулировать выводов и некорректно оформил результаты графически

60-50 баллов – студент не смог воспроизвести последовательность расчетов и не имеет представления о графическом оформлении результатов

ТЕСТЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

ТЕСТ 1

Вопрос 1. Какой тип риска возникает, когда фирма выходит на рынок со своим товаром, а возникающие на рынке процессы создают ситуацию неустойчивости со стороны потребителей, конкурентов и т.д.:

- а) финансовый
- б) управленческий
- в) предпринимательский
- г) стратегический

Вопрос 2. Потери, которые возникают, когда процесс коммерческой деятельности идет медленнее, чем планировалось:

- а) времени
- б) финансовые
- в) специальные
- г) материальные

Вопрос 3. Расположите стадии жизненного цикла фирмы в правильном порядке:

- а) стадия расширения
- б) стадия стабилизации
- в) стадия становления
- г) стадия затухания

Вопрос 4. Рост объема продаж без ускорения, большие затраты на приобретение нового оборудования и т.д. соответствует стадии:

- а) стадия расширения
- б) стадия стабилизации
- в) стадия становления
- г) стадия затухания

Вопрос 5. К малому бизнесу относятся транспортные предприятия с численностью работающих:

- а) до 30 человек
- б) до 50 человек
- в) до 60 человек
- г) до 100 человек

Вопрос 6. Регулярно функционирующий оптовый рынок, главной целью которого является проведение свободных торгов и заключение контрактов по закупкам и продаже товаров - это:

- а) биржа
- б) оптовая ярмарка
- в) оптовый продовольственный рынок
- г) торгово-промышленная выставка

Вопрос 7. Биржевой посредник по осуществлению торговых операций по приобретению, продаже и обмену товаров на бирже по поручению и счѐт клиентов, получая от них за это вознаграждение в виде маржи — это:

- а) маклер
- б) брокер
- в) дистрибьютор
- г) дилер

Вопрос 8. Местом купли-продажи конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия оптовым и розничным торговым предприятиям называется:

- а) биржа
- б) оптовый продовольственный рынок
- в) торгово-промышленная выставка
- г) аукцион

Вопрос 9. Что из перечисленного не относится к нормативным актам, регулирующим коммерческие взаимоотношения и способствующим защите прав потребителя:

конституция РФ; уголовный кодекс РФ; кодекс РФ об административных правонарушениях; семейный кодекс РФ.

ТЕСТ 2

Вопрос 1. Какую из перечисленных функций оптовая торговля не выполняет на макро уровне?

- а) интегрирующую
- б) оценочную
- в) регулирующую
- г) преобразование производственного ассортимента в торговый

Вопрос 2. Вид рынка зависит от:

- а) количества потребителей
- б) характера обмена и границ его охвата
- в) спроса

Вопрос 3. На основании чего действует юридическое лицо:

- а) только учредительного договора
- б) только устава

в) одновременно учредительного договора и устава

Вопрос 4. Преимуществом стратегического альянса является:

- а) быстрое достижение поставленной цели
- б) его продолжительность
- в) большая прибыль
- г) получаемая каждым партнером выгода от него

Вопрос 5. Фонд является:

- а) коммерческой организацией
- б) некоммерческой организацией

Вопрос 6. Рынок определяется как:

- а) взаимодействие продавца и покупателя, направленное на получение прибыли
- б) обмен информацией между продавцом и покупателем
- в) взаимодействие продавца и покупателя, направленное на куплю - продажу товаров

Вопрос 7. Процесс продажи частному сектору имущества государственных предприятий - это:

- а) приватизация
- б) реализация
- в) конкуренция
- г) нет правильного ответа

Вопрос 8. Участник полного товарищества:

- а) может быть полным товарищем в товариществе на вере
- б) не может быть полным товарищем в товариществе на вере
- в) может быть полным товарищем общества с ограниченной ответственностью

Вопрос 9. К моменту государственной регистрации члены производственного кооператива должны внести:

- а) 10% от общей суммы паевых взносов
- б) 20%
- в) 50%
- г) 100%

ТЕСТ 3

Вопрос 1. Признание организации юридическим лицом свидетельствует:

- а) что она не отвечает по своим обязательствам
- б) что она не может быть истцом и ответчиком в суде
- в) о наличии у неё гражданской правоспособности
- г) ни о чем не свидетельствует

Вопрос 2. Когда компания начинает новый вид деятельности - это:

- а) диверсификация
- б) конкуренция
- в) интеграция
- г) инфляция

Вопрос 3. Картель - это:

- а) синдикат
- б) производственный кооператив
- в) стратегический альянс
- г) холдинг

Вопрос 4. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является:

- а) президент
- б) комиссия надзора
- в) общее собрание его участников

Вопрос 5. Стратегический альянс следует отличать от:

- а) просто совместных предприятий
- б) полного товарищества
- в) фондов
- г) союзов

Вопрос 6. Основными компонентами товарного рынка являются:

- а) спрос и предложение
- б) потребность и цена
- в) сделки и обмен
- г) товар
- д) все вышеперечисленное

Вопрос 7. Каким понятием является торговое посредничество в экономическом смысле:

- а) многофункциональное
- б) мировое
- в) межрегиональное
- г) межнациональной

Вопрос 8. Какие функции оптовая торговля выполняет на макроуровне:

- а) интегрирующая
- б) формирование товарных запасов
- в) оценочная
- г) организующая и регулирующая
- д) сглаживание цен

Вопрос 9. Кого финансируют оптовые предприятия:

- а) посредника
- б) производителя
- в) поставщика

ТЕСТ 4

Вопрос 1. По функциям и набору предоставляемых услуг, оптовые посредники бывают:

- а) универсальные
- б) специализированные
- в) коммерческие

Вопрос 2. Добавьте недостающие основные типы оптовых посредников:

дистрибьюторы, комиссионеры, маркеры, дилеры, независимые
оптовики, крупные оптовые
посредники.....

Вопрос 3. Перечислите показатели качества рознично - торговой сети:

- а) плотность торговой сети
- б) обеспеченность розничной торговой сети
- в) соотношение торговой и неторговой площади магазина
- г) средняя торговая площадь магазина
- д) общая численность торговых предприятий
- е) уровень специализации

Вопрос 4. Чем занимаются торговые дома:

- а) международными операциями
- б) международными договорами
- в) межнациональными договорами «купли - продажи»

Вопрос 5. Какую информацию должен иметь клиент при выборе конкретного оптового предприятия:

- а) ассортимент товаров
- б) зона его действия
- в) коммерческое положение
- г) политика цен
- д) месторасположение
- е) структура капитала

Вопрос 6. Коммерческое кредитование свойственно для:

- а) производителя
- б) оптовой торговли
- в) розничной торговли

Вопрос 7. К универсальным оптовикам относятся:

- а) брокеры
- б) комиссионеры
- в) дистрибьюторы

Вопрос 8. К чистым посредникам относятся:

- а) брокеры
- б) комиссионеры

комиссионеры

- в) дистрибьюторы

Вопрос 9. По признаку подчиненности оптовые посредники делятся:

- а) независимые и зависимые посредники
- б) независимые и формально независимые посредники
- в) независимые, формально независимые и зависимые посредники

ТЕСТ 5

Вопрос 1. Движение товара от производителя к потребителю посредством торгового посредника осуществляется по схеме:

- а) производство - оптовая торговля - мелкий опт - розничная сеть
- б) производство — оптовая торговля — розничная сеть
- с) производство — распределение - опт — потребление

Вопрос 2. Укажите услуги, выполняемые торговыми посредниками:

- а) подыскание контрагента, подготовка и совершение сделки
- б) кредитование сторон, выполнение транспортно-экспедиционных операций
- в) производство продукции, её распределение
- г) страхование товара при транспортировке, выполнение таможенных формальностей
- д) проведение рекламных и прочих мероприятий по продвижению товара на рынок

Вопрос 3. Интегрирующая функция оптовой торговли на макроуровне заключается в:

- а) дифференциации производителей
- б) интеграции территорий и преодолении пространственного разрыва
- в) кредитовании сторон
- г) формировании каналов сбыта

Вопрос 4. Универсальные оптовые посредники - это:

- а.) посредники, осуществляющие весь комплекс организационно-коммерческих функций
- б) посредники, содействующие установлению хозяйственных связей между поставщиком и потребителем, подыскивающие партнеров и подписывающие контракты от своего имени, но исполняющие их за счет продавца или покупателя
- в) посредники, приобретающие товар на основе договора купли-продажи

Вопрос 5. Агенты промышленных фирм, занимающиеся поиском потенциальных покупателей в определенных регионах страны - это:

- а) независимые посредники
- б) специализированные посредники
- в) чистые или информационные посредники
- г) поисковые посредники

Вопрос 6. При включении производителями формально независимых посредников в свой производственно-сбытовой цикл используются следующие виды договоров:

- а) договор-поручение
- б) договор-комиссии
- в) договор купли-продажи
- г) договор-консигнации
- д) счет-фактура;
- ж) накладная

Вопрос 7. Фирмы, лица, действующие на основе договора-поручения, когда продавцы или покупатели привлекают посредников к совершению сделок от имени и за счет доверителя - это:

- а) зависимые посредники
- б) агенты по закупкам
- в) полномочные агенты по сбыту
- г) поверенные

Вопрос 8. На рынке большое количество фирм, занимающихся производством и сбытом идентичной продукции:

- а) уровень концентрации маленький
- б) уровень концентрации большой

ТЕСТ 6

Вопрос 1. Торгово-посреднические фирмы в юридических и хозяйственных отношениях:

- а) зависят от производителя и потребителя
- б) не зависят от производителя и потребителя

Вопрос 2. Важная роль в развитии сферы обращения товара принадлежит:

- а) розничной торговле
- б) оптовой торговле

Вопрос 3. Целями развития оптовой торговли являются:

- а) поддержка необходимой интенсивности товарного потока
- б) создание развитой структуры каналов товародвижения
- в) формирование резервных источников финансового обеспечения

процесса товародвижения

Вопрос 4. Основной задачей оптовой торговли является

- а) поиск поставщиков товара
- б) продажа товара через прилавки

Вопрос 3. Оптовый посредник - это:

- а) посредник между производственным и розничным звеном
- б) посредник розницы

Вопрос 4. Основные задачи оптовой торговли - это:

- а) поиск поставщиков товара
- б) продажа товара покупателям
- в) закупка товара, доставка и хранение
- г) формирование торгового ассортимента

Вопрос 5. Какую информацию должен иметь клиент при выборе оптового предприятия:

- а) ассортимент товаров данного оптовика
- б) зона его деятельности
- в) ценовая политика

Вопрос 6. Какие типы посредников относятся к универсальным посредникам:

- а) дилеры
- б) дистрибьюторы
- в) оптовики – купцы
- г) агенты

Вопрос 7. Независимые посредники - это:

- а) посредники, которые по отношению к производителю выступают как покупатели
- б) посредники, которые не имеют в своем распоряжении товаров
- в) посредники, которые занимаются поиском потенциальных покупателей

Вопрос 8. Агенты - это:

- а) посредники, которые покупают товар у производителя и самостоятельно реализуют потребителю
- б) посредники, которые не берут на себя право собственности на товар и выполняют функции, которые содействуют процессу купли - продажи

ТЕСТ 8

Вопрос 1. Какими факторами определяется роль товарного рынка:

- а) рациональное сосредоточение и концентрация товарных ресурсов
- б) качество и конкурентоспособность товара, влияющие на спрос и предложение

Вопрос 2. Какие признаки положены в основу социально - экономической модели развития рынка:

- а) политические, географические
- б) политические, нравственные, географические, исторические, а также национальные приоритеты
- в) исторические

Вопрос 3. Объем рынка, величина спроса, темпы роста, предельный уровень спроса - это:

- а) потенциал рынка
- б) доступность рынка
- в) привлекательность рынка
- г) стабильность рынка

Вопрос 4. Основными компонентами товарного рынка являются:

- а) спрос, предложение
- б) потребность, цена, сделки, обмен
- в) потребность, спрос, предложение, товар, цена, сделки, обмен

Вопрос 5. Если на рынке большое количество фирм занимается производством и сбытом идентичной продукции, то:

- а) уровень концентрации рынка маленький
- б) уровень концентрации рынка большой

Вопрос 6. Среда предприятия, которая образуется из макросреды, представляющая собой демографическое, социально-культурное, научно-техническое и политико-правовое окружение - это:

- а) внутренняя среда предприятия
- б) внешняя среда предприятия

Вопрос 7. Рынки, охватывающие всю совокупность товаров определенного назначения - это:

- а) товарные рынки
- б) рынки конкретного товара
- в) рынок покупателя

Вопрос 8. По характеру и уровню спроса и предложения, рынки бывают:

- а) замкнутый рынок
- б) рынок продавца и рынок покупателя
- в) свободный рынок

Вопрос 9. Какие границы рынка существуют:

- а) локальные
- б) продуктовые
- в) потребительские
- г) временные

ТЕСТ 9

Вопрос 1. Собственность одного человека, который несет ответственность за свою деятельность:

- а) индивидуальное предприятие
- б) производственный кооператив

Вопрос 2. Общество с ограниченной ответственностью:

- а) участники отвечают по обязательствам общества
- б) участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах своих вкладов

Вопрос 3. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей, является:

- а) ОАО
- б) ЗАО

Вопрос 4. Может ли АО состоять из одного лица:

- а) может
- б) не может

Вопрос 5. Объединение капиталов - это:

- а) хозяйственное общество
- б) товарищество

Вопрос 6. Договор между продавцом и покупателем, отражающий вид, объем, качественные характеристики поставляемого товара, цены, сроки поставки, вид используемого транспорта и т.д.:

- а) договор поставки
- б) форфейтинг

в) оферта

Вопрос 7. Что является главным направлением в работе с поставщиками:

а) поиск новых партнеров среди коммерческих фирм и фирм зарубежных

б) изучение рынка спроса и предложения

в) кредитно денежные отношения

Вопрос 8. Совершить закупку правильно - это значит приобрести товары:

а) нужного качества

б) в нужном количестве

в) в нужное время

г) у надежного поставщика

поставщика

д) по приемлемой цене

е) все выше перечисленное

Вопрос 9. Каким оптовым поставщиком является дистрибьютор, действующий на основании договора на дистрибьюторское обслуживание, заключенного с заказчиком:

а) зависимым

б) независимым,

в) альтернативным

ТЕСТ 10

Вопрос 1. Договорные отношения предприятия продавца и покупателя-гражданина строго регламентированы:

а) Гражданским кодексом РФ

б) Конституцией

в) Законом «О защите прав потребителя»

Вопрос 2. На рынке большое количество фирм, занимающихся производством и сбытом идентичной продукции:

а) уровень концентрации маленький

б) уровень концентрации большой

Вопрос 3. При составлении заказов по продовольственным и непродовольственным товарам, должны ли учитываться сезонные колебания в их производстве, продажи и потреблении:

а) нет, не должны

с) да, должны

б) в зависимости от сезона

Вопрос 4. После подписания договора, и оплаты поставки, была выявлена недостача груза, но в договоре не была указана статья по страхованию груза. В этой случае следует обратиться в:

- а) арбитражный суд
- б) мировой суд
- в) гражданско-правовой суд

Вопрос 5. Выбор поставщика осуществляется по:

- а) качеству продукции
- б) предлагаемым ценам
- в) времени поставки и форме оплаты
- г) времени поставки и форме оплаты

Вопрос 6. Посредник, работающий по купле - продаже аукционного и биржевого товара

- а) брокер
- б) агент
- в) комиссионер

Вопрос 7. Соотнести торговых агентов и клиентов

- а) комиссионер 1 доверитель
- б) поверенный 2 принципал
- в) агент 3 комитент

Вопрос 8. Письменное предложение продавца, которое направляется потенциальному покупателю по продаже определенной партии товара на определенных продавцом условиях – это:

- а) клиринг
- б) оферта
- в) тендер

Вопрос 9. Совершение сделки через посредника

- а) вспомогательный метод
- б) сопровождающий метод
- в) косвенный метод

ТЕСТ 11

Вопрос 1. Сведения о сделке, терминология, используемая в договоре, время и место заключения договора:

- а) преамбула
- б) условия договора
- с) предмет договора

Вопрос 2. Виды тендеров:

- а) открытый, отборочный и согласованный
- б) открытый, закрытый и отборочный
- с) открытый, закрытый и согласованный

Вопрос 3. Назвать торговых посредников (минимум 3)

Вопрос 4. Регулирует взаимоотношения между производителем с/х продукции и перерабатывающим звеном:

- а) договор комиссии
- б) агентский договор
- с) договор контракции

Вопрос 5. К основным сделкам не относятся:

- а) бартерные
- б) купли - продажи
- с) проведения банковских

операции

Вопрос 6. Соотнести операции закупки:

1 предварительная а) согласование заказа

2 собственно закупка б) операции по контролю за исполнением

договора

3 заключительная с) изучение покупательского спроса

Вопрос 7. К вспомогательным сделкам не относятся:

- а) перевозка и страхование
- б) научные патенты и ноу-хау
- с) переработка и хранение

Вопрос 8. К методам закупки товаров относятся:

- а) по спецификации
- б) оптовые закупки крупными партиями
- с) регулярные закупки мелкими партиями
- д) закупки по мере необходимости

Вопрос 9. Ценная бумага, долговое обязательство, строго установленной законом формой:

- а) чек
- б) вексель
- с) аккредитивная форма

ТЕСТ 12

Вопрос 1. К видам тендера относят:

- а) открытый
- б) изолированный
- с) согласованный

Вопрос 2. Какой метод выбора поставщика более эффективен при вовлечении большой суммы денег:

- а) прямой экономический расчет
- б) тендер
- в) любой, в зависимости от предпочтений

Вопрос 3. Закупка товара включает несколько основных операций (убрать лишнюю)

- а) предварительный
- б) заключительный
- с) основной
- д) вспомогательный

Вопрос 4. Как вы считаете, необходимо ли составлять программу закупки товаров

- а) да, так как необходимо контролировать работу по закупке товара
- б) нет, так как в результате заказчик все равно получит заказанный товар
- с) все зависит от желания заказчика

Вопрос 5. Как вы считаете, какой метод прогнозирования спроса позволяет более корректно предугадать желания покупателя

- а) метод Дельфы
- б) нормативный метод
- с) экономико-статистический метод

Вопрос 6. Инициатива о вступлении в переговоры исходит от продавца. Это-...

- а) оферта
- с) заказ

Вопрос 4. Стратегия, с помощью которой рынок разделяется на сегменты, которые всегда будут характеризоваться одинаковой реакцией на мероприятия комплекса маркетинга - это:

- а) покупательский спрос
- б) репутация фирмы
- в) коммерческая деятельность
- г) сегментация рынка

Вопрос 5. Соотнесите характеристики 2 методов выбора поставщика.

Тендер	По закупочным товарам прогнозируется прибыль и уровень рентабельности, которая удовлетворит предпринимателя, на этом основании заключаются торговые отношения
Прямой экономический рост	Наиболее эффективная форма выбора потенциального поставщика, используется когда вовлекаются большие суммы денег. Цель: повышение качества продукции.

Вопрос 6. Существуют несколько методов прогнозирования спроса, в чем заключается экономическо-статистический метод?

- а) прогнозирует физиологические и рациональные нормы потребностей отдельных товаров, но не позволяет точно спрогнозировать спрос
- б) изучение временных рядов показателей, полученных торговой статистикой
- в) заключается в сборе, обработке, анализе мнений представительного числа компетентных специалистов. Основной недостаток метода - субъективизм.

Вопрос 7. Метод закупки товаров, при использовании которого приносит выгоду

крупному оптовому предприятию?

- а) оптовые закупки крупными партиями
- б) регулярные закупки мелкими партиями
- в) закупки по мере необходимости

Вопрос 8. Посредник, который действует на основании договора от имени и за счет клиента, называется:

а) поверенный

с) дилер

б) агент

ТЕСТ 14

Вопрос 1. Когда инициатива вступления в переговоры исходит от продавца, что он посылает потенциальному покупателю?

а) заказ

б) оферту

в) тест

г) письмо-приглашение для личной

встречи

Вопрос 2. ОФЕРТА-это:

а) коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказного товара

б) письменное предложение продавца о продаже партии товара на определенных продавцом условиях, содержит все условия предстоящей сделки

Вопрос 3. Соглашения между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, работ и услуг, в соответствии с условиями, установленными в соглашении, это:

а) коммерческая сделка

в) вексель

б) оферта

г) договор

Вопрос 4. Согласно ГК РФ договор - это?

а) соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении

и

прекращении гражданских прав и обязанностей, все граждане

и

юридические лица свободны в их заключении.

б) действия граждан и юридических лиц, направленные на установление

гражданских прав и обязанностей, а также на их изменение и прекращение

Вопрос 4. Какую информацию должен иметь клиент при выборе оптового предприятия:

- а) ассортимент товаров, которым занимается оптовик
- б) зона его действия
- в) коммерческое положение
- г) политика цен, которую ведёт оптовик
- д) структура капитала
- е) сроки поставки

Вопрос 5. Какие бывают оптовые посредники по функциям и набору предоставляемых услуг:

- а) универсальные
- б) специализированные
- в) независимые
- г) зависимые

Вопрос 6. Согласны ли вы с утверждением «Независимые оптовые предприятия - это оптовики с полным набором оптово - посреднических услуг»:

- а) да
- б) нет

Вопрос 7. Кто относится к независимым посредникам:

- а) дистрибьюторы
- б) оптовики-купцы
- в) консигнаторы
- г) крупные оптовые предприятия, концессионеры

Вопрос 8. Какая работа является одним из центральных основополагающих элементов коммерческой деятельности:

- а) закупочная;
- б) оптовая;
- в) займовая;
- г) кадровая.

Вопрос 9. Обладатели акций АО:

- а) несут солидарную ответственность по обязательствам общества
- б) несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций

Критерии оценки тестов

100-86 баллов выставляется студенту, если студент не допустил ошибок в ответах на вопросы теста

85-76 баллов выставляется студенту, если студент допустил не более 1-2 ошибок в ответах на вопросы теста

75-61 балл выставляется студенту, если студент допустил не более 3-5 ошибок в ответах на вопросы теста

60-50 баллов выставляется студенту, если студент допустил более 6 ошибок в ответах на вопросы теста

Кейс-задача
по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам
применения»

Задания:

- разработайте сбытовую стратегию предприятия

Примечание. Порядок работы: группа студентов делится на две-три подгруппы. Каждая подгруппа представляет собой консалтинговую фирму, привлеченную для формирования стратегии выхода на рынок. В своих подгруппах студенты обсуждают ситуацию и предлагают свои варианты решения. Затем каждая подгруппа представляет свою сбытовую стратегию и политику. В ходе итогового обсуждения каждый из предложенных вариантов проверяется на согласованность с условиями ситуации.

ОАО «Примвест», предприятие с 70-летней историей, в последние пять лет значительно сократило свои позиции на рынке вследствие реализации неконкурентоспособной продукции. В настоящее время руководство предприятия пришло к выводу, что необходимо осваивать новые виды продукции, востребованные на рынке. В результате новым направлением избрано производство стоматологического оборудования. Выбор этого направления не случаен – новый главный технолог ОАО «Примвест» в течение трех лет работал на подобном производстве.

В этот момент на рынке Приморского края уже присутствует 4 фирмы, три из которых являются иностранными и одна располагается в г. Владивостоке. Цены на подобное оборудование достаточно высоки, чтобы покрыть себестоимость производства подобной продукции.

Финансовые средства предприятия, в свою очередь, ограничены, поэтому предприятие нуждается в недорогой, но эффективной стратегии сбыта, которая бы способствовала быстрому получению заказов либо за счет появления новых потребителей, либо за счет переключения уже существующих клиентов на себя. В данном случае руководство предприятия

приняло решение обратиться к отечественным консультантам за рекомендациями.

Критерии оценки:

– 100-85 баллов – если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области;

– 85-76 баллов – ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе;

– 75-61 - балл – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области;

– 60-50 баллов – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Тематика рефератов

по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения»

1. Характеристика коммерческих операций производственного предприятия
2. Организация работы коммерческого отдела торгового центра.
Организация работы коммерческого отдела корпорации
3. Особенности организации коммерческих операций в оптовой и в розничной торговле. Методы согласования коммерческих сделок
4. Коммерческая сделка купли-продажи, условия применения и порядок заключения. Алгоритм продажи товаров и услуг
5. Определение объема и ассортимента закупаемых товаров.
Изучение поставщиков, их виды и методы оценки
6. Методы оптовой продажи и их характеристика. Методы стимулирования продаж (формирование выгод для клиентов)
7. Принципы и методы формирования ассортимента торгового предприятия
8. Организация ведения переговоров и формирования информационных каналов по закупке товаров. Аудит клиентской базы
9. Договор комиссии и условия его применения в коммерческой деятельности
10. Договор консигнации и условия применения в коммерческой деятельности предприятия
11. Агентский договор, и особенности его применения в коммерческой деятельности. Виды торговых агентов
12. Факторинг как метод стимулирования коммерческого оборота производственного предприятия, его виды и условия применения
13. Аренда, ее роль в коммерческой деятельности. Порядок заключения договора аренды и расчета арендной платы

14. Лизинг, его классификация и характеристика, возможности использования для стимулирования сбыта машин и оборудования
15. Содержание лизинговой операции и порядок заключения договора лизинга (порядок расчета лизинговых платежей)
16. Франчайзинг, его сущность и история возникновения (преимущества и недостатки)
17. Исследование особенностей рынка франчайзинговых услуг (город, регион, страна)
18. Программа сбыта и порядок ее формирования. Стандарты сбыта (продажи товаров)
19. Сбыт и его роль в коммерческой деятельности. Стратегия сбыта и особенности ее формирования
20. Особенности бизнес планирования деятельности предприятия и оценка его эффективности

Критерии оценки реферата:

– 100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно;

– 85-76 - баллов – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы;

– 75-61 балл – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы;

60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания результатов освоения дисциплины

Текущая аттестация студентов. Текущая аттестация студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной. Текущая аттестация по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» проводится в форме контрольных мероприятий (дискуссия, тест, проект, кейс-задача, реферат) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

– учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);

– степень усвоения теоретических знаний (активность в ходе обсуждений материалов лекций, активное участие в дискуссиях с аргументами из дополнительных источников, внимательность, способность задавать встречные вопросы в рамках дискуссии или обсуждения, заинтересованность изучаемыми материалами);

– уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы (определяется по результатам контрольных работ, практических занятий, ответов на тесты);

– результаты самостоятельной работы (задания и критерии оценки размещены в Приложении 1).

Промежуточная аттестация студентов. Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной. По дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения» предусмотрен экзамен в виде рейтинга или устного опроса в 7 семестре.

Краткая характеристика процедуры применения используемого оценочного средства. В результате посещения лекций, практических занятий, семинаров и круглых столов студент последовательно осваивает материалы дисциплины и изучает ответы на вопросы к экзамену, представленные в структурном элементе ФОС. В ходе промежуточной аттестации студент готовит индивидуальное задание (индивидуальное задание размещено в структурном элементе ФОС). Критерии оценки студента на экзамене представлены в структурном элементе ФОС. Критерии оценки текущей аттестации – контрольная проверка знаний представлены в структурном элементе ФОС.

Критерии выставления оценки за экзамен
по дисциплине «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения»

Баллы (рейтинговая оценка)	Оценка зачета/ экзамена (стандартная)	Требования к сформированным компетенциям
86-100	«отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
76-85	«хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
75-61	«удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответах на дополнительные вопросы
менее 61	«неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине

Оценочные средства для проверки сформированности компетенций

Код и формулировка компетенций	Задание
ПК-7 - способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Компания «Эконика» (сеть обувных каскетов) – российская обувная сеть для женщин развивает свою деятельность в нашем регионе. Каскет – это формат розничной торговли, который занял нишу между эксклюзивными бутиками и обычными магазинами с модными товарами, включает в себя доступность и большой выбор традиционного обувного магазина, качество обслуживания и атмосферу эксклюзивного бутика. Для формирования эффективной коммерческой деятельности компания должна реализовать ряд проектов в области закупки и продажи товаров. Для достижения данных целей определите: <ul style="list-style-type: none"> - показатели качества торгового обслуживания клиентов в данном формате магазина; - основные этапы планирования процесса закупки обуви (программа закупки); - какие виды стимулирующих мероприятий будут эффективны для данного формата магазина
ПК 8 – готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	