

АНО ВО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА»

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Б1.В.ДВ.02.02 «ПОСРЕДНИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Направление подготовки	<i>38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)</i>
Направленность (профиль) программы	<i>Управление бизнесом</i>
Форма обучения	<i>очная, очно-заочная</i>

*Автор – составитель:
к.э.н., доцент Гусев А.К.*

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (Утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. N 970).

Рецензент: Брикошина Ирина Станиславовна к.э.н., доцент, доцент кафедры управления проектом Института отраслевого менеджмента ФГБОУ ВО «Государственный университет управления».

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры менеджмента АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Протокол №9 от 29.06.2021 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) согласована в рамках основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) программы Управление бизнесом с ООО «Алерс Рус», ООО «Татнефть-АЗС-Запад».

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели освоения дисциплины (модуля).....	3
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО.....	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	5
4. Структура и содержание дисциплины (модуля).....	6
4.1 Распределение трудоемкости в часах по всем видам аудиторной и самостоятельной работы обучающихся.....	6
4.2 Учебно-тематический план дисциплины (модуля)	7
5. Содержание дисциплины (модуля).....	8
6. Планы занятий семинарского типа.....	10
7. Методические рекомендации для обучающихся по изучению дисциплины.....	15
8. Фонд оценочных средств.....	15
9. Особенности обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья.....	20
10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля).....	20
11. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля).....	22
Приложения к рабочей программе дисциплины (модуля).....	
Приложение 1. Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины (модуля)	
Приложение 2. Содержание фонда оценочных средств текущего контроля успеваемости по дисциплине (модулю)	

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Образовательная цель дисциплины – формирование у обучающихся развернутого представления об основных положениях, категориях и закономерностях посреднического предпринимательства, что способствует формированию профессиональных компетенций, позволяющих принимать эффективные управленческие решения в предпринимательских компаниях.

Задачи дисциплины:

- выработать у обучающихся возможности мышления современными экономическими категориями;
- сформировать навыки нахождения нестандартных решений типовых теоретических и практических задач в сфере управления бизнесом;
- привить обучающимся умение самостоятельно приобретать новые знания, изучая первоисточники и используя современные информационные технологии в посреднической деятельности;
- обучить принципам построения и использования посреднической бизнес-модели.

Воспитательная цель дисциплины – создание условий для активной жизнедеятельности обучающихся, их гражданского самоопределения, профессионального становления и индивидуально-личностной самореализации в созидательной деятельности для удовлетворения потребностей в нравственном, культурном, интеллектуальном, социальном и профессиональном развитии.

Достижению поставленной цели воспитания обучающихся способствует решение следующих задач:

- развитие мировоззрения и актуализация системы базовых ценностей личности;
- приобщение обучающихся к общечеловеческим нормам морали, национальным устоям и академическим традициям;
- воспитание уважения к закону, нормам коллективной жизни, развитие гражданственности;

данской и социальной ответственности;

– воспитание положительного отношения к труду, воспитание социально значимой целеустремленности и ответственности в деловых отношениях;

– обеспечение развития личности и ее социально-психологической поддержки, формирование личностных качеств, необходимых для эффективной профессиональной деятельности;

– выявление и поддержка талантливых обучающихся, формирование организаторских навыков, творческого потенциала, вовлечение обучающихся в процессы саморазвития и самореализации;

– формирование культуры и этики профессионального общения;

– воспитание внутренней потребности личности в здоровом образе жизни, ответственного отношения к природной и социокультурной среде;

– повышение уровня культуры безопасного поведения;

– развитие личностных качеств и установок, социальных навыков и управленческих способностей.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.02 «Посредническое предпринимательство» относится к Блоку 1. Дисциплины (модули) (дисциплина по выбору).

2.1 Изучение данной дисциплины проходит на основе освоения дисциплин «Разработка управленческих решений», «Микроэкономика».

2.2 Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее: «Анализ и управление качеством бизнеса», «Инвестиционный менеджмент».

В дальнейшем знания, полученные в результате освоения дисциплины «Посредническое предпринимательство», могут быть использованы для формирования необходимых навыков в освоении принципов и закономерностей построения товаропроводящих цепей в условиях рыночной экономики, что позволяет создавать цепочки добавленной стоимости.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Название компетенций	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
Способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-11)	ПК-11.1- Способен организовывать и контролировать основные бизнес-процессы в организации, занимающейся посреднической деятельностью, оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений	<p>Знать: законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность на территории РФ; основные бизнес-процессы в организации, занимающейся посреднической деятельностью; принципы, способы и методы оценки инвестиционных проектов, связанных с посреднической деятельностью и организаций, реализующих данные проекты; источники финансирования, институты и инструменты финансового рынка;</p> <p>Уметь: оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений в области организации товародвижения и управления капиталом; анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию с целью привлечения посреднических структур; проводить оценку финансовых инструментов и формировать новые бизнес-модели;</p> <p>Владеть: методами анализа поведения потребителей, производителей, собственников ресурсов; методами инвестиционного анализа и анализа финансовых и товарных рынков; методами экономического анализа торгового предприятия.</p>

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

4.1. Распределение трудоемкости в часах по всем видам аудиторной и самостоятельной работы обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Посредническое предпринимательство» составляет 5 зачетных единиц (180 часов).

Для очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 5, час.
Контактная работа	58,3	58,3
Занятия лекционного типа	24	24
Занятия семинарского типа	32	32
Консультация	2	2
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий (экзамен)	0,3	0,3
Самостоятельная работа	94,7	94,7
Контроль	27	27

Для очно-заочной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7, час.
Контактная работа	34,3	34,3
Занятия лекционного типа	12	12
Занятия семинарского типа	20	20
Консультация	2	2
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий (экзамен)	0,3	0,3
Самостоятельная работа	136,7	136,7
Контроль	9	9

4.2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ (очная форма обучения)

№	Наименование тем	Всего	Контактная работа, час				Сам. работа	Компетенции
			Всего	Лекции	Семинары	Практ. занятия		
1	Общая характеристика предпринимательства	12	3	1	2	-	9	ПК-11
2	Типология видов предпринимательской деятельности	12	3	1	2	-	9	ПК-11
3	Понятие посреднической деятельности. Роль посредника в системе взаимосвязанных бизнес-процессов	14	4	2	2	-	10	ПК-11
4	Классификация посредников	14	4	2	2	-	10	ПК-11
5	Посредники в сфере товарного обращения	20	8	2*	4*	2	12	ПК-11
6	Франчайзинг как форма посреднических взаимоотношений	20	8	4*	4*	-	12	ПК-11
7	Посреднические операции на товарной бирже	20	10	4*	4*	2	10	ПК-11
8	Посредническая деятельность на рынке ценных бумаг	20	8	4	4*	-	12	ПК-11
9	Лизинговые операции как форма партнерских взаимоотношений	18,7	8	4	4*	-	10,7	ПК-11
	Консультация	2	2	-	-	-	-	
	Контроль	27	-	-	-	-	-	
	Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий (экзамен)	0,3	0,3	-	-	-	-	
	Итого часов	180	58,3	24/10*	28/20*	4	94,7	

Примечание: *знаком выделены темы, по которым проводятся активные и интерактивные формы обучения

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ (очно-заочная форма обучения)

№	Наименование тем	Всего	Контактная работа, час				Сам. работа	Компетенции
			Всего	Лекции	Семинары	Практ. занятия		
1	Общая характеристика предпринимательства	16	3	1	1	1	13	ПК-11
2	Типология видов предпринимательской деятельности	16	3	1	1	1	13	ПК-11
3	Понятие посреднической деятельности. Роль посредника в системе взаимосвязанных бизнес-процессов	18	3	1	1	1	15	ПК-11
4	Классификация посредников	20	3	1	1	1	17	ПК-11
5	Посредники в сфере товарного обращения	20	3	1*	2*	-	17	ПК-11
6	Франчайзинг как форма посреднических взаимоотношений	20	3	1*	2*	-	17	ПК-11
7	Посреднические операции на товарной бирже	20	4	2*	2*	-	16	ПК-11
8	Посредническая деятельность на рынке ценных бумаг	18	4	2	2*	-	14	ПК-11
9	Лизинговые операции как форма партнерских взаимоотношений	20,7	6	2	4*	-	14,7	ПК-11
	Консультация	2	2					
	Контроль	9	0,3	-	-	-	-	
	Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий (экзамен)	0,3	-	-	-	-	-	
	Итого часов	180	34,3	12/4*	16/12*	4	136,7	

Примечание: *знаком выделены темы, по которым проводятся активные и интерактивные формы обучения

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Тема 1. Общая характеристика предпринимательства

Предмет и объект изучаемого курса. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности. Понятие предпринимательской деятельности. ГК РФ о признаках, присущих предпринимательской деятельности. Субъекты предпринимательской деятельности: юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Тема 2. Типология видов предпринимательской деятельности

Общие принципы типологии предпринимательства в рыночной экономике. Классификация предпринимательства. Типовая модель предпринимательства. Производственное предпринимательство, посредническое, финансово-кредитное, консультационное предпринимательство.

Тема 3. Понятие посреднической деятельности. Роль посредника в системе взаимосвязанных бизнес-процессов*

Рынок посредников в современной России. Гражданско-правовая и налоговая трактовка посредничества. Посредническая деятельность и деятельность по возмездному оказанию услуг. Функции посредников на современном этапе развития экономики. Тенденции российской экономики, влияющие на взаимоотношения участников рынка. Роль посреднического предпринимательства в системе взаимосвязанных бизнес-процессов.

Тема 4. Классификация посредников

Посредничество в различных сферах бизнеса. Посредник на товарной бирже. Посредник на фондовой бирже. Посредник на товарном рынке. Информационное посредничество. Посредничество на рынке труда. Страховой посредник.

Тема 5. Посредники в сфере товарного обращения*

Посредническая деятельность на товарном рынке. Торговый посредник как субъект товарных рынков. Роль торговых посредников в формировании единого товарного рынка страны. Характеристика и виды торговых посредников. Агент – понятие, типы. Комиссионер – понятие, характеристика договорных отношений. Договор поручения: основные положения, краткая характеристика. Агентский договор: основные положения, права, обязанности сторон по договору. Договор купли-продажи: краткая характеристика. Ответственность субъектов по договорным обязательствам. Виды ответственности. Формы гражданско-правовой ответственности. Способы обеспечения договорных обязательств.

Аукционная торговля как форма посреднических операций.

*Примечание: интерактивные формы и методы проведения лекции:

- лекция с разбором конкретных ситуаций – форма учебной работы, которая позволяет преподавателю с помощью постановки конкретных вопросов перед обучающимися активизировать их участие в дискуссии в рамках обсуждаемых микроситуаций.

Тема 6. Франчайзинг как форма посреднических взаимоотношений*

Понятие франчайзинга как формы делового посредничества. Преимущества и недостатки франчайзинга для участвующих в нем субъектов. Финансовые условия заключения франчайзинговых договоров. Паушальные платежи, платежи роялти. Понятие торговой марки. Виды франчайзинга. Коммерческий (торговый), деловой и производственный франчайзинг.

*Примечание: интерактивные формы и методы проведения лекции:

- **лекция-беседа** – форма обучения обучающихся, в рамках которой предполагается вовлечение слушателей в активную беседу с лектором с целью привлечь их внимание к наиболее важным вопросам изучаемой темы посредством обмена мнениями.

Тема 7. Посреднические операции на товарной бирже*

Понятие товарной биржи. Виды товарных бирж. Открытые и закрытые биржи. Биржевые сделки с реальным (наличным) товаром, форвардные сделки с обязательством поставки товара в будущем. Виды посредников на товарной бирже. Товарный брокер. Торговый маклер.

*Примечание: интерактивные формы и методы проведения лекции:

- **лекция-беседа** – форма обучения обучающихся, в рамках которой предполагается вовлечение слушателей в активную беседу с лектором с целью привлечь их внимание к наиболее важным вопросам изучаемой темы посредством обмена мнениями.

Тема 8. Посредническая деятельность на рынке ценных бумаг

Понятие рынка ценных бумаг. Объектно-субъектный состав рынка ценных бумаг. Классификация участников рынка ценных бумаг. Виды ценных бумаг: акции, облигации и др. Первичный и вторичный фондовый рынок. Фондовая биржа: понятие, принцип функционирования. Виды посредников на рынке ценных бумаг. Основные характеристики брокерской деятельности. Виды опционов (европейский, американский). Биржевая торговля опционами. Модель «Black-Schole».

Тема 9. Лизинговые операции как форма партнерских взаимоотношений

Сущность и экономическое содержание лизинга. Гражданско-правовая трактовка субъектно-объектного состава лизинга. Преимущества и недостатки лизинга для участников лизинговой сделки. Виды лизинговых договоров. Виды посреднических структур на рынке лизинговых услуг. Финансовые и специализированные лизинговые компании. Лизинговая плата – понятие, структурные составляющие, виды платежей.

6. ПЛАНЫ ЗАНЯТИЙ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

а) для обучающихся очной формы обучения

Семинар №1 (темы №1-4)

Доклад «Предпринимательская деятельность: сущность, содержание».

Вопросы для обсуждения:

1. Зарождение и развитие предпринимательской деятельности.
 2. Предпринимательская деятельность как разновидность экономической деятельности
 3. Субъекты (участники) предпринимательских правоотношений. Их виды. Требования, предъявляемые к субъекту.
 4. Юридические лица как основные участники предпринимательской деятельности.
 5. Посредничество в различных сферах бизнеса.
 6. Посредники в цепи товародвижения.
- Решение тестов по теме семинара №1.

Семинар №2 (тема № 5)*

Доклад «Посредники на товарном рынке».

Вопросы для обсуждения:

1. Принципы классификации посредников.
2. Содержание действий, запрещенных в деятельности посредников по трудоустройству.
3. Ответственность информационного посредника.
4. Содержание работы комиссионера.

5. Договор комиссии: права, обязанности, ответственность сторон.
6. Стратегии работы торговых посредников в системе товародвижения.
7. Комиссионное вознаграждение.
8. Лицензирование деятельности посредников.

Решение тестов по теме семинара №2.

*Примечание: форма проведения занятия - семинар - «круглый стол».

Семинар с использованием метода «круглого стола» предполагает использование метода коллективного обсуждения стоящих проблем. Само обсуждение проблемы происходит под руководством преподавателя в форме дискуссии с последующим подведением итогов работы.

Семинар №3 (тема № 6)*

Доклад «Франчайзинг как форма стратегии посреднической фирмы на рынке»

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность франчайзинга.
2. Субъекты франчайзинговой системы.
3. Классификация франчайзинга.
4. Области применения франчайзинга.
5. Портрет франчайзера и франчайзи.
6. Основные проблемы франчайзинга в России и их типология.
7. Тенденции развития франчайзинга. Баланс интересов субъектов франчайзинга.

Решение тестов по теме семинара №3.

*Примечание: форма проведения занятия - семинар – дискуссия.

Семинар-дискуссия – это форма учебного занятия, в рамках которого предполагается диалог обучающихся в ходе формулирования собственных точек зрения на обсуждаемые проблемы, принятие согласованных решений. При этом могут быть использованы элементы «мозгового штурма» и деловой игры. В рамках семинара обучающиеся по основным проблемным вопросам представляют доклады, рефераты.

Семинар №4 (тема №7)*

Доклад «Посредник на товарной бирже»

Вопросы для обсуждения:

1. Элементы механизма создания и регулирования деятельности товарных бирж в Российской Федерации.
2. Основные положения форвардных и фьючерсных контрактов.
3. Расчет ситуации «контанго» (форвардейшн).
4. Определение прибыли/убытка по фьючерсному контракту.
5. Анализ видов хеджирования.
6. Расчеты при хеджировании продаж.

Решение тестов по теме семинара №4.

*Примечание: форма проведения занятия - семинар – «круглый стол».

Семинар с использованием метода «круглого стола» позволяет реализовать принцип коллективного обсуждения стоящих проблем в ходе дискуссии. Особенностью данной формы является то, что заблаговременно сообщается возможный сценарий занятия, предлагаются вопросы для обсуждения. Само обсуждение проблемы

происходит под руководством преподавателя в форме дискуссии с последующим подведением итогов работы.

Семинар №5 (тема №8)*

Доклад «Посредник на фондовой бирже»

Вопросы для обсуждения:

1. Анализ нормативно-правового регулирования деятельности на рынке ценных бумаг.
2. Эмиссия ценных бумаг: ее процедура и этапы.
3. Анализ схем андеррайтинга.
4. Дюрация портфеля ценных бумаг.
5. Определение стоимости портфеля ценных бумаг.
6. Организация опционной торговли.

Решение тестов по теме семинара №5.

*Примечание: форма проведения занятия - семинар – дискуссия.

Семинар-дискуссия – это форма учебного занятия, в рамках которого предполагается диалог обучающихся в ходе формулирования собственных точек зрения на обсуждаемые проблемы, принятие согласованных решений. При этом могут быть использованы элементы «мозгового штурма» и деловой игры. В рамках семинара обучающиеся по основным проблемным вопросам представляют доклады, рефераты.

Семинар №6 (темы №9)*

Доклад «Посредник на рынке лизинговых услуг»

Вопросы для обсуждения:

1. Участники лизинговых отношений.
2. Ограничения на субъектный состав лизингового договора.
3. Гражданско-правовое регулирование лизинга.
4. Виды лизинговых договоров. Виды посреднических структур на рынке лизинговых услуг.
5. Финансовые и специализированные лизинговые компании.

Решение тестов по теме семинара №6.

*Примечание: форма проведения занятия - семинар – дискуссия.

Семинар-дискуссия – это форма учебного занятия, в рамках которого предполагается диалог обучающихся в ходе формулирования собственных точек зрения на обсуждаемые проблемы, принятие согласованных решений. При этом могут быть использованы элементы «мозгового штурма» и деловой игры. В рамках семинара обучающиеся по основным проблемным вопросам представляют доклады, рефераты.

Практическое занятие № 1 (темы № 5, 7)

1. Рассмотрение проблемной ситуации «Система товародвижения и ее участники».
2. Решение заданий обучающимися.

б) для обучающихся очно-заочной формы обучения

Семинар №1 (темы №1-4)

Доклад «Предпринимательская деятельность: сущность, содержание».

Вопросы для обсуждения:

1. Зарождение и развитие предпринимательской деятельности.
 2. Предпринимательская деятельность как разновидность экономической деятельности
 3. Субъекты (участники) предпринимательских правоотношений. Их виды. Требования, предъявляемые к субъекту.
 4. Юридические лица как основные участники предпринимательской деятельности.
 5. Посредничество в различных сферах бизнеса.
 6. Посредники в цепи товародвижения.
- Решение тестов по теме семинара №1.

Семинар №2 (темы №5, 6)*

Доклад «Посредники на товарном рынке».

Вопросы для обсуждения:

1. Содержание действий, запрещенных в деятельности посредников по трудоустройству.
 2. Ответственность информационного посредника.
 3. Содержание работы комиссионера.
 4. Договор комиссии: права, обязанности, ответственность сторон.
 5. Субъекты франчайзинговой системы.
 6. Классификация франчайзинга.
 7. Области применения франчайзинга.
 8. Портрет франчайзера и франчайзи.
- Решение тестов по теме семинара №2.

*Примечание: форма проведения занятия – семинар – «круглый стол».

Семинар с использованием метода «круглого стола» – форма занятия, позволяющая реализовать принцип коллективного обсуждения стоящих проблем в ходе дискуссии. Особенностью данной формы является то, что заблаговременно сообщается возможный сценарий занятия, предлагаются вопросы для обсуждения. Само обсуждение проблемы происходит под руководством преподавателя в форме дискуссии с последующим подведением итогов работы.

Семинар №3 (тема № 7)*

Доклад «Посредник на товарной бирже»

Вопросы для обсуждения:

1. Элементы механизма создания и регулирования деятельности товарных бирж в Российской Федерации.
 2. Основные положения форвардных и фьючерсных контрактов.
 3. Расчет ситуации «контанго» (форвардейшн).
 4. Определение прибыли/убытка по фьючерсному контракту.
 5. Анализ видов хеджирования.
 6. Расчеты при хеджировании продаж.
- Решение тестов по теме семинара №3.

***Примечание:** форма проведения занятия - семинар – «круглый стол».

Семинар с использованием метода «круглого стола» позволяет реализовать принцип коллективного обсуждения стоящих проблем в ходе дискуссии. Особенностью данной формы является то, что заблаговременно сообщается возможный сценарий занятия, предлагаются вопросы для обсуждения. Само обсуждение проблемы происходит под руководством преподавателя в форме дискуссии с последующим подведением итогов работы.

Семинар №4 (тема №8)*

Доклад «Посредник на фондовой бирже»

Вопросы для обсуждения:

1. Анализ нормативно-правового регулирования деятельности на рынке ценных бумаг.
2. Эмиссия ценных бумаг: ее процедура и этапы.
3. Анализ схем андеррайтинга.
4. Дюрация портфеля ценных бумаг.
5. Определение стоимости портфеля ценных бумаг.
6. Организация опционной торговли.

Решение тестов по теме семинара №4.

***Примечание:** форма проведения занятия - семинар – дискуссия.

Семинар-дискуссия – это форма учебного занятия, в рамках которого предполагается диалог обучающихся в ходе формулирования собственных точек зрения на обсуждаемые проблемы, принятие согласованных решений. При этом могут быть использованы элементы «мозгового штурма» и деловой игры. В рамках семинара обучающиеся по основным проблемным вопросам представляют доклады, рефераты.

Семинар №5 (тема №9)*

Доклад «Посредник на рынке лизинговых услуг»

Вопросы для обсуждения:

1. Участники лизинговых отношений.
2. Ограничения на субъектный состав лизингового договора.
3. Гражданско-правовое регулирование лизинга.
4. Виды лизинговых договоров. Виды посреднических структур на рынке лизинговых услуг.
5. Финансовые и специализированные лизинговые компании.

Решение тестов по теме семинара №5.

***Примечание:** форма проведения занятия - семинар – дискуссия.

Семинар-дискуссия – это форма учебного занятия, в рамках которого предполагается диалог обучающихся в ходе формулирования собственных точек зрения на обсуждаемые проблемы, принятие согласованных решений. При этом могут быть использованы элементы «мозгового штурма» и деловой игры. В рамках семинара обучающиеся по основным проблемным вопросам представляют доклады, рефераты.

Практическое занятие № 1 (темы № 1-4)

1. Рассмотрение проблемной ситуации «Система товародвижения и ее участники».
2. Решение заданий обучающимися.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Приложение 1. Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины (модуля)

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Карта фонда оценочных средств по дисциплине

Наименование тем	Оценочные средства
1. Общая характеристика предпринимательства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №1 (вопросы №1,2,) 2. Тесты по теме семинара №1 (п.6,8,10,14). 3. Экзаменационные вопросы №3,5 4. Текущий контроль
2. Типология видов предпринимательской деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №1 (вопросы №3,4). 2. Тесты по теме семинара №1 (п.3,5,6,12,13,15,16). 3. Экзаменационные вопросы №1,4,5. 4. Текущий контроль
3. Понятие посреднической деятельности. Роль посредника в системе взаимосвязанных бизнес-процессов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №1 (вопрос №6). 2. Тесты по теме семинара №1 (п.11,13,14) 3. Экзаменационные вопросы №6,7,8 4. Текущий контроль
4. Классификация посредников	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №1 (вопрос №5). 2. Тесты по теме семинара №1 (п.5,6,11,15,16) 3. Экзаменационные вопросы №8-10,13 4. Текущий контроль
5. Посредники в сфере товарного обращения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №2 (вопросы №1,2). 2. Экзаменационный вопрос №11 3. Практическое занятие №1 (п.2 задача №1) 4. Текущий контроль
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №2 (вопросы №3,6,7). 2. Тесты по теме семинара №2 (п.3,5,6,7) 3. Практическое занятие №1 (п.1 задача №2) 4. Экзаменационные вопросы №14-19 5. Текущий контроль
6. Франчайзинг как форма посреднических взаимоотношений	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №3 (вопросы №1-7). 2. Контрольная работа по теме семинара №3 (п.1-17) 3. Экзаменационные вопросы №20,21,26-29 4. Текущий контроль
7. Посреднические операции на товарной бирже	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №4 (вопросы №1-5). 2. Тесты по теме семинара №4 (п.2,4,8,10,14) 3. Экзаменационные вопросы №30-33 4. Текущий контроль
8. Посредническая деятельность на рынке ценных бумаг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №5 (вопросы №1-6). 2. Тесты по теме семинара №5 (п.6,11,15,16-18) 3. Практическое занятие №1 (п.2 задача №3) 4. Экзаменационные вопросы №34,37,38,41-44 5. Текущий контроль
9. Лизинговые операции как форма партнерских взаимоотношений	<ol style="list-style-type: none"> 1. Семинар №6 (вопросы №1-5). 2. Тесты по теме семинара №6 (п.1,2,3,4,6,7,9,11,15) 3. Экзаменационные вопросы №45,46,48,49 4. Текущий контроль

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ПОСРЕДНИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Приложение 2. Содержание фонда оценочных средств текущего контроля успеваемости по дисциплине (модулю).

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ПОСРЕДНИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Задания для оценки сформированности компонента компетенции – «знать»:

Перечень вопросов к экзамену по дисциплине

1. Определение предпринимательской деятельности согласно ГК РФ.
2. Понятие и признаки юридического лица.
3. Основные организационно-правовые формы юридических лиц.
4. Типология предпринимательской деятельности.
5. Модель производственного, посреднического и финансово-кредитного предпринимательства.
6. Современные тенденции развития российской экономики.
7. Понятие посреднической деятельности (гражданско-правовая и налоговая трактовка).
8. Основные отличия услуг посредника от возмездного оказания услуг.
9. Функции коммерческих посредников.
10. Основные виды коммерческих посредников.
11. Посреднические организации на рынке труда.
12. Понятие информационного посредника.
13. Страховой посредник и его функции.
14. Виды посредников на товарном рынке.
15. Характеристика деятельности агента.
16. Характеристика деятельности комиссионера.
17. Дилер: понятие, краткая характеристика.
18. Дистрибьютор: понятие, краткая характеристика.
19. Схема взаимодействия дилеров и дистрибьютеров с производителями и потребителями.
20. Виды договорных отношений, регулирующих деятельность торговых посредников.
21. Понятие действительной – недействительной сделки.
22. Способы обеспечения исполнения договорных обязательств.
23. Виды ответственности.
24. Формы гражданско-правовой ответственности.
25. Аукционная торговля как форма посреднических операций.
26. Франчайзинг как форма посреднических взаимоотношений.
27. Основные виды франчайзинга.
28. Достоинства и недостатки, присущие системе франчайзинга.
29. Торговая марка.
30. Товарная биржа: понятие, виды.
31. Схема фьючерсной сделки.
32. Форвардная сделка.

33. Виды посредников на товарной бирже.
34. Структура финансового рынка.
35. Ритейл-бизнес.
36. Виды ценных бумаг.
37. Фондовая биржа: понятие, принципы функционирования.
38. Виды биржевых посредников.
39. Виды опционов (американский, европейский).
40. Типы портфелей ценных бумаг.
41. Управление портфелем ценных бумаг.
42. Уравнение арбитражного ценообразования.
43. Методы анализа инвестиционной привлекательности финансовых вложений.
44. Оценка инвестиционных рисков.
45. Субъекто-объектный состав лизинговых взаимоотношений.
46. Лизинговые компании, их виды.
47. Финансовый лизинг: понятие, краткая характеристика.
48. Отличие оперативного лизинга от финансового.
49. Понятие леверидж-эффекта и эффекта экономии налога.
50. Деривативные виды лизинга.
51. Виды лизинговых платежей.
52. Методы расчета лизинговой платы.

Типовые примеры тестов:

№	Вопросы	Код ответа
1	Средой обращения является: А) место встречи изготовителя с покупателем Б) склад комплектующих изделий В) товарный рынок Г) нет правильного ответа	
2	Объектом коммерческо-хозяйственных отношений между субъектами рынка служит: А) договор Б) банк В) товар Г) рыночная материально-техническая база	
3	К предмету лизингового договора к основной норме амортизации может применяться коэффициент А) 0,3 Б) не выше 0,3 В) 2 Г) нет правильного ответа	
4	В состав организованного товарного рынка входят: А) аукционы Б) дистрибьюторские фирмы В) предприятия розничной торговли Г) страховые компании	

5	Виды аукционов: А) с анонимной ценой Б) корпоративный В) с понижением цены Г) с повышением цены	
---	---	--

Задания для оценки сформированности компонента компетенции – «уметь»:

Типовые задания:

Задание 1. В месяц комиссионер продает от 0 до 100 штук продукции по цене 2000 д.е. Удельные переменные издержки составляют 800 д.е.

Какие постоянные издержки предприниматель может себе позволить, чтобы отвечать условию безубыточности?

Задание 2. Посредническая компания планирует продать свою продукцию по цене 500 д.ед., постоянные расходы составляют 70000 ден. ед., удельные переменные расходы на единицу продукции – 300 д. ед.

Определите безубыточный объем продаж.

Задания для оценки сформированности компонента компетенции – «владеть»:

Типовые задания:

Задание 1.

Перечислите количественные характеристики распределительных каналов

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

Задание 2. Перечислите основные разделы комплексного текущего плана.

1. _____
2. _____
3. _____

ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

ПК-11-способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели		
Пороговый	<p>знать: законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность на территории РФ; экономическое содержание предпринимательской деятельности; основные бизнес-процессы в организации, занимающейся посреднической деятельностью;</p> <p>уметь: применять понятийно-категориальный аппарат в профессиональной деятельности;</p> <p>владеть: навыками целостного подхода к анализу предпринимательских проблем; навыками определения видов посреднических организаций, сфер их деятельности.</p>	Удовлетворительно
Средний	<p>знать: основные экономические и финансовые категории посреднической деятельности; формы и направления партнерских связей в сфере предпринимательства;</p> <p>уметь: оценивать эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений в области организации товародвижения и управления капиталом;</p> <p>владеть: методами инвестиционного анализа и анализа финансовых и товарных рынков.</p>	Хорошо
Повышенный	<p>знать: основы моделирования взаимодействия участников канала товародвижения; закономерности формирования организационных структур управления посреднической деятельностью;</p> <p>уметь: разрабатывать новые бизнес-модели; использовать способы сбора, обработки и анализа информации о конкурентной среде для принятия управленческих решений;</p> <p>владеть: процессно-стоимостным подходом к организации работы посредников в канале товародвижения; методами оценки и минимизации предпринимательских рисков</p>	Отлично

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ ОСВОЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ

Форма контроля	Критерии оценки уровня освоения компетенции
Экзамен	<p>Критерием оценки является уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного программой дисциплины, что выражается в степени владения им.</p> <p>«отлично», если обучающийся показал глубокие знания и понимание программного материала по поставленному вопросу, умело увязывает его с практикой, грамотно и логично строит ответ, быстро принимает оптимальные решения (при решении практических задач);</p> <p>«хорошо», если обучающийся твердо знает программный материал, грамотно его излагает, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет полученные знания при решении практических вопросов;</p> <p>«удовлетворительно», если обучающийся имеет знания только основного материала по поставленному вопросу, но не усвоил его деталей, требует в отдельных случаях наводящих вопросов, допускает отдельные неточности;</p> <p>«неудовлетворительно», если обучающийся допускает грубые ошибки в ответе на поставленный вопрос.</p>

Тестирование	<p>Критерием оценки является уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного программой дисциплины, что выражается количеством правильных ответов на предложенные тестовые задания по дисциплине.</p> <p>При ответах на вопросы теста:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 90 – 100 % правильных ответов - «отлично»; • 75 – 89 % правильных ответов– «хорошо»; • 50 – 74 % правильных ответов– «удовлетворительно»; • менее 50 % правильных ответов– «неудовлетворительно».
Решение практических задач	<p>Критерием оценки является уровень умений выпускника применять полученные теоретические знания для решения профессионально – прикладных ситуаций и задач. При оценке выполнения индивидуального профессионального задания учитывается:</p> <ul style="list-style-type: none"> • выполнение задания в полном объеме с исчерпывающими пояснениями – «отлично»; • выполнение задания в полном объеме, но с отдельными неточностями, с недостаточными пояснениями - «хорошо»; • задание выполнено не полностью; имеются ошибки в расчетах, отсюда, неверный результат; ответ не обоснован - «удовлетворительно»; • задание не выполнено или выполнено не правильно - оценка 2 (неудовлетворительно).

9. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Организация образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащённости образовательного процесса» Министерства образования и науки РФ от 08.04.2014 г. № АК-44/05вн и «Положением об обучении студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья в АНО ВО «Национальный институт бизнеса».

Подбор и разработка учебных материалов для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья производится с учетом их индивидуальных особенностей. Предусмотрена возможность обучения по индивидуальному графику.

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Основная литература:

1. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Коммерция (торговое дело)» / А.Н. Романов [и др.]. — 5-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 689 с. — 978-5-238-01545-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71222.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

Дополнительная литература:

1. Инновационное предпринимательство и коммерциализация инноваций [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Д.Ш. Султанова [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Казань: Казанский национальный исследовательский

технологический университет, 2016. — 112 с. — 978-5-7882-2064-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79290.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

2. Предпринимательство в России. Теория, проблемы, перспективы [Электронный ресурс]: коллективная монография / А.А. Абалакин [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Москва: Научный консультант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2017. — 262 с. — 978-5-9909861-5-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75138.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

3. Развитие предпринимательства и бизнеса в современных условиях. Методология и организация [Электронный ресурс]: монография / М.С. Абрашкин [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Москва: Дашков и К, 2017. — 466 с. — 978-5-394-02841-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70862.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

4. Скрыбин, О.О. Основы предпринимательства [Электронный ресурс]: практикум / О.О. Скрыбин, А.А. Гудилин. — Электрон. текстовые данные. — Москва: Издательский Дом МИСиС, 2016. — 126 с. — 978-5-87623-995-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/64190.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

5. Турчаева, И.Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.Н. Турчаева, В.А. Матчинов. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2018. — 248 с. — 978-5-4487-0319-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/77575.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

Электронно-библиотечная система

IPRBooks. <http://www.iprbookshop.ru>

Электронные образовательные ресурсы (современные профессиональные базы данных)

1. Министерство образования и науки Российской Федерации - <https://minobrnauki.gov.ru/>

2. Федеральный портал «Российское образование» - <http://www.edu.ru/>

3. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru/>

4. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов - <http://fcior.edu.ru/>

5. Российский портал открытого образования - <https://openedu.ru/>

6. Единый портал интернет-тестирования в сфере образования - <http://i-exam.ru/>

7. Информационно-библиотечная система (ИБС) МосГУ <http://elib.mosgu.ru>

Электронные образовательные ресурсы (информационные справочные системы)

- Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

- Справочно-правовая система «Гарант»

Перечень комплектов лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, используемого при изучении дисциплины (модуля)

При изучении дисциплины предполагается применение современных информационных технологий. Комплект программного обеспечения для их использования включает в себя:

- пакеты офисного программного обеспечения Microsoft Office (Word, Excel,

PowerPoint);

- веб-браузер (Google Chrome, Mozilla Firefox, Internet Explorer);
- электронную библиотечную систему IPRBooks;
- систему размещения в сети «Интернет» и проверки на наличие заимствований курсовых, научных и выпускных квалификационных работ «ВКР-ВУЗ.РФ».

Доступ к электронной информационно-образовательной среде обеспечивается через сеть Интернет <https://eios.nibmoscow.ru/>.

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Материально-техническая база Института обеспечивает проведение всех видов занятий, предусмотренных учебным планом, и соответствует действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечен доступ в электронную информационно-образовательную среду института.

Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: мобильный мультимедийный комплект в составе: проектор, ноутбук.