

АНО ВО «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА»

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.06.02 «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Направление подготовки	<i>38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)</i>
Направленность (профиль) программы	<i>Финансы и кредит</i>
Формы обучения	<i>очная, очно-заочная</i>

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

Москва - 2022

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (Утверждена приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. N 954).

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

Рабочая программа дисциплины (модуля) утверждена на заседании кафедры менеджмента АНО ВО «Национальный институт бизнеса»

Протокол №9 от 29.06.2022 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля) согласована в рамках основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) программы Финансы и кредит с ПАО «Сбербанк», АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ».

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цель и задачи 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).....	9
6. Планы занятий семинарского типа.....	12
7. Методические рекомендации для обучающихся по дисциплине (модулю).....	19
8. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю).....	19
9. Особенности обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья.....	25
10. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля).....	25
11. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля).....	27

Приложения к рабочей программе дисциплины (модуля)

Приложение 1. Методические рекомендации обучающимся по дисциплине (модулю)

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

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Образовательная цель дисциплины - ознакомить обучающихся с теоретическими основами в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций, позволяющих принимать эффективные управленческие решения в предпринимательских компаниях.

Задачи дисциплины:

- выработать у обучающихся возможности мышления современными экономическими категориями;
- раскрытие специфики ассортиментной, ценовой и коммуникационной политики и политики позиционирования с учетом влияния факторов рыночной среды, прогнозных тенденций и закономерностей;
- сформировать навыки нахождения нестандартных решений типовых теоретических и практических задач в предпринимательской сфере;
- привить обучающимся умение самостоятельно приобретать новые знания, изучая первоисточники и используя современные информационные технологии в коммерческой деятельности;
- обучить принципам построения и использования коммерческой 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 гражданской 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. 06.02 «Коммерческая деятельность» относится к блоку Б1. Дисциплины (модули) (Часть, формируемая участниками образовательных отношений) (Дисциплины (модули) по выбору б).

Программа дисциплины дает целостное представление о процессах организации и управления коммерческой деятельностью компаний, связанных с межфирменным взаимодействием субъектов предпринимательской деятельности.

2.1 Изучение данной дисциплины проходит на основе освоения дисциплин «Финансовый анализ».

2.2 Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее: «Управление стоимостью компании», «Управление финансовыми рисками».

В дальнейшем знания, полученные в результате освоения дисциплины «Коммерческая деятельность», 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)
Владение навыками консультирования клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг (ПК-4)	ПК-4.1. Показывает способность к консультированию клиентов по использованию в коммерческой деятельности финансовых продуктов и услуг	<p>Знать: законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность на территории РФ; основные бизнес-процессы в организации, занимающейся коммерческой деятельностью; принципы, методы оценки инвестиционных проектов, связанных с коммерческой 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; проводить оценку финансовых инструментов и оказывать консультационные услуги по использованию финансовых продуктов и услуг;</p> <p>Владеть: методами анализа поведения потребителей, производителей, собственников ресурсов; методами инвестиционного анализа и анализа финансовых и товарных рынков; методами экономического анализа коммерческого 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 «Коммерческая деятельность» составляет 3 зачетных единицы (108 часов).

Для очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6, час.
Контактная работа	56,2	56,2
Занятия лекционного типа	24	24
Занятия семинарского типа	32	32
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий (зачет с оценкой)	0,2	0,2
Самостоятельная работа	51,8	51,8
Форма промежуточной аттестации		зачет с оценкой

Для очно-заочной формы обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6, час.
Контактная работа	28,2	28,2
Занятия лекционного типа	12	12
Занятия семинарского типа	16	16
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий (зачет с оценкой)	0,2	0,2
Самостоятельная работа	79,8	79,8
Форма промежуточной аттестации		зачет с оценкой

4.2 УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ (очная форма обучения)

№	Наименование тем	Всего	Контактная работа, час				Сам. работа	Компетенции
			Всего	Лекции	Семинары	Практ. занятия		
1.	Предмет и содержание дисциплины «Коммерческая деятельность»	12	6	2	4	-	6	ПК-4
2.	Типология видов коммерческой деятельности	12	6/2*	2 *	4	-	6	ПК-4
3.	Планирование и организация снабжения в коммерческой организации	12	6	2	4	-	6	ПК-4
4.	Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	12	6/2*	2*	4	-	6	ПК-4
5.	Специфика сферы товарного обращения и ассортиментная политика	15	8 /4*	4	4*	-	7	ПК-4
6.	Посредническая деятельность на товарной бирже и рынке ценных бумаг	15	8/8*	4*	4*	-	7	ПК-4
7.	Организация оптовой и розничной торговли	15	8/8*	4*	4*	-	7	ПК-4
8.	Франчайзинг и лизинг как формы коммерческих взаимоотношений	14,8	8/4*	4	4*	-	6,8	ПК-4
	Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий (зачет с оценкой)	0,2	-	-	-	-	-	
	Итого часов	108	56,2/28*	24/12*	32/16*	-	51,8	

Примечание: знаком* выделены темы, по которым проводятся активные и интерактивные занятия.

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

№	Наименование тем	Всего	Контактная работа, час			Сам. работа	Компетенции
			Всего	Лекции	Семинары		
1.	Предмет и содержание дисциплины «Коммерческая деятельность»	13	3	1	2	10	ПК-4
2.	Типология видов коммерческой деятельности	13	3/1*	1*	2	10	ПК-4
3.	Планирование и организация снабжения в коммерческой организации	13	3	1	2	10	ПК-4
4.	Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	13	3/1*	1*	2	10	ПК-4
5.	Специфика сферы товарного обращения и ассортиментная политика	14	4/2*	2	2*	10	ПК-4
6.	Посредническая деятельность на товарной бирже и рынке ценных бумаг	14	4/4*	2*	2*	10	ПК-4
7.	Организация оптовой и розничной торговли	14	4/4*	2*	2*	10	ПК-4
8.	Франчайзинг и лизинг как формы коммерческих взаимоотношений	13,8	4/2*	2	2*	9,8	ПК-4
	Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий (зачет с оценкой)	0,2	-	-	-	-	-
	Итого часов	108	28,2/ 14*	12/ 6*	16/ 8*	79,8	

Примечание: знаком* выделены темы, по которым проводятся активные и интерактивные занятия.

5.СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Тема 1. Предмет и содержание дисциплины «Коммерческая деятельность»

Предмет и содержание дисциплины, ее взаимосвязь со смежными общепрофессиональными и специальными дисциплинами. Понятие коммерческой деятельности. ГК РФ о признаках, присущих коммерческой деятельности.

Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Тема 2. Типология видов коммерческой деятельности*

Общая структура коммерческой деятельности в рыночной экономике. Классификация коммерческой деятельности. Содержание составных элементов коммерческой деятельности: анализ рынка; изучение спроса; определение потребности в товарах и услугах; формирование ассортимента; управление товарными запасами; закупочная и договорная работа; рекламная компания.

Содержание видов коммерческой деятельности: производственное предпринимательство, посредническое, финансово-кредитное, консультационное предпринимательство.

*Примечание: интерактивные формы и методы проведения лекции: лекция-беседа – форма обучения студентов, 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 3. Планирование и организация снабжения в коммерческой организации

Сущность планирования снабжения предприятия материальными ресурсами. Бюджет и организационное построение службы материально-технического обеспечения. Анализ рынков сырья и материалов – один из элементов планирования снабжения на промышленном предприятии.

Количественные и качественные методы прогнозирования потребности предприятия в сырье, материалах и комплектующих изделиях. Обоснование «стратегии снабжения» предприятия.

Работа с поставщиками: систематический сбор, обработка, анализ и оценка информации о потенциальных поставщиках, ассортименте материальных ресурсов, новых технологиях производства материалов, ценах; обоснование выгодного поставщика. Определение потребности и разработка лимитов, лимитных карт.

Приемка продукции. Документальное оформление приемки товаров по критериям количества и качества. Формирование заказа на закупку продукции. План закупки. Суммарные затраты и расчет оптимальной партии закупки. Формы расчетов при закупке товаров: платежные поручения.

Тема 4. Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности *

Цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности. Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия - матрицы ВКГ, И. Ансоффа, М. Портера. Выбор целевого рынка.

План проникновения в новые сегменты сбыта. Принятие предпринимательских решений в рамках разработки различных стратегий (проникновения на новые рынки; ценовой политики; товарного ассортимента; оказания финансовых услуг).

Бизнес - план как документ среднесрочного планирования. Целевые функции бизнес- плана, этапы разработки и структура. Бизнес - операция как форма выражения тактического планирования коммерческих сделок.

*Примечание: интерактивные формы и методы проведения лекции: лекция-беседа – форма обучения студентов, 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 5. Специфика сферы товарного обращения и ассортиментная политика

Экономическое содержание сбыта продукции предприятия. Организационная форма управления сбытом: цели, задачи, принципы и функции. Бюджет сбыта. Сбытовая политика предприятия: выбор наиболее выгодных каналов сбыта, анализ и планирование региональной дистрибуции, систематизация работы с клиентами.

Функциональная специализация структурных подразделений коммерции промышленного предприятия. Содержание сбытовой программы предприятия. Прогнозирование объема сбыта (продаж) как составная часть разработки сбытовой программы.

Методы прогнозирования сбыта продукции. Виды сбыта продукции. Годовой план сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия.

Тема 6. Посредническая деятельность на товарной бирже и рынке ценных бумаг *

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.

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.

*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. Организация оптовой и розничной торговли *

Сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки. Формы и технология оптовой продажи товаров. Оптовые торговые услуги. Оптовый рынок.

Формы оптовой торговли: товарные биржи, ярмарки, выставки, аукционы. Торговый дом, оптовый торговый центр, дистрибьюторский центр, брокерские, дилерские агентства. Специфика оптовой торговли отдельными группами товаров. Виды торговых сделок.

Формы и методы розничной торговли: типы предприятий. Отличительные черты розничных предприятий по типовым критериям. Организационные этапы розничной торговли. Операции розничной торговли. Услуги, оказываемые розничными магазинами.

***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. Франчайзинг и лизинг как формы коммерческих взаимоотношений

Понятие франчайзинга как формы делового посредничества. Виды франчайзинга. Преимущества и недостатки франчайзинга для участвующих в нем субъектов. Финансовые условия заключения франчайзинговых договоров. Паушальные платежи, платежи роялти.

Сущность и экономическое содержание лизинга. Преимущества и недостатки лизинга для участников лизинговой сделки. Виды лизинговых договоров. Виды посреднических структур на рынке лизинговых услуг. Финансовые и специализированные лизинговые компании.

6. ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

а) для обучающихся очной формы обучения

Семинар №1 (тема 1)

Тема «Предмет и содержание дисциплины «Коммерческая деятельность»

Вопросы для обсуждения:

1. Роль коммерческой деятельности в условиях современной рыночной экономики.
 2. Сущность, принципы и функции коммерческой деятельности.
 3. Субъекты (участники) предпринимательских правоотношений. Требования, предъявляемые к субъекту.
 4. Юридические лица как основные участники коммерческой деятельности.
 5. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
- Решение тестов по теме семинара №1.

Семинар №2 (тема 2)

Тема «Типология видов коммерческой деятельности»

Вопросы для обсуждения:

1. Объекты, субъекты, инфраструктура коммерческой деятельности и их характеристика.
 2. Содержание составных элементов коммерческой деятельности.
 3. Сущность производственного предпринимательства.
 4. Содержание посреднического предпринимательства.
 5. Финансово-кредитное предпринимательство как один из важнейших видов коммерческого предпринимательства.
 6. Сущность консультационного предпринимательства.
- Решение тестов по теме семинара №2.

Семинар №3 (тема 3)

Тема «Планирование и организация снабжения в коммерческой организации»

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность планирования снабжения предприятия материальными ресурсами.
 2. Содержание методов прогнозирования потребности предприятия в сырье, материалах и комплектующих изделиях.
 3. Основные направления работы коммерческой организации с поставщиками.
 4. Определение потребности и разработка лимитов.
 5. План закупки. Формирование заказа на закупку продукции.
 6. Суммарные затраты и расчет оптимальной партии закупки. Формы расчетов при закупке товаров.
- Решение тестов по теме семинара №3.

Семинар №4 (тема 4)

Тема «Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности»

Вопросы для обсуждения:

1. Цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности.
2. Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия.
3. Выбор целевого рынка.
4. Принятие предпринимательского решения в рамках разработки и реализации различных стратегий коммерческой деятельности.
5. Бизнес - операция как форма выражения тактического планирования коммерческих сделок.

Решение тестов по теме семинара №4.

Семинар №5 (тема 5)

Тема «Специфика сферы товарного обращения и ассортиментная политика»*

Вопросы для обсуждения:

1. Управление сбытом: цели, задачи, принципы и функции.
2. Основные направления сбытовой политики коммерческого предприятия.
3. Методы прогнозирования сбыта продукции.
4. Формирование портфеля заказов предприятия.
5. Содержание сбытовой программы предприятия.
6. Основные стадии проведения финансово - стоимостного анализа закупочной деятельности.

Решение тестов по теме семинара №5.

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

Данная форма практического занятия предполагает использование метода коллективного обсуждения стоящих проблем. Само обсуждение проблемы происходит под руководством преподавателя в форме дискуссии с последующим подведением итогов работы.

Семинар №6 (тема 6)

Тема «Посредническая деятельность на товарной бирже и рынке ценных бумаг»*

Вопросы для обсуждения:

1. Виды товарных бирж. Открытые и закрытые биржи.
2. Виды биржевых сделок и их содержание.
3. Виды посредников на товарной бирже.
4. Объектно-субъектный состав рынка ценных бумаг. Классификация участников рынка ценных бумаг.
5. Виды ценных бумаг: акции, облигации и др.
6. Первичный и вторичный фондовый рынок. Фондовая биржа: понятие, принципы функционирования.
7. Виды посредников на рынке ценных бумаг.

Решение тестов по теме семинара №6.

*Примечание: форма проведения занятия – семинар с элементами проблемности.

В семинарах, построенных с учетом принципа проблемности, работа обучающихся направляется с помощью специально подобранных проблемных ситуаций, побуждает самостоятельно рассуждать и активно искать ответы на поставленные вопросы.

Структурными элементами проблемного семинара становятся учебная проблема, проблемная ситуация, проблемный вопрос для активизации внимания аудитории, обеспечения совместного поиска решения.

Семинар №7 (тема 7)

Тема «Организация оптовой и розничной торговли»*

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки.
2. Формы оптовой торговли.
3. Специфика оптовой торговли отдельными группами товаров. Виды торговых сделок.
4. Формы и методы розничной торговли.
5. Организационные этапы розничной торговли.
6. Операции розничной торговли.

Решение тестов по теме семинара №7.

*Примечание: форма проведения занятия – семинар с элементами проблемности.

В семинарах, построенных с учетом принципа проблемности, работа обучающихся направляется с помощью специально подобранных проблемных ситуаций, побуждает самостоятельно рассуждать и активно искать ответы на поставленные вопросы.

Структурными элементами проблемного семинара становятся учебная проблема, проблемная ситуация, проблемный вопрос для активизации внимания аудитории, обеспечения совместного поиска решения.

Семинар №8 (тема 8)

Тема «Франчайзинг и лизинг как формы коммерческих взаимоотношений»*

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие франчайзинга как формы делового посредничества. Виды франчайзинга.
2. Преимущества и недостатки франчайзинга для участвующих в нем субъектов.
3. Финансовые условия заключения франчайзинговых договоров.
4. Экономическое содержание лизинга. Преимущества и недостатки лизинга.
5. Виды лизинговых договоров. Виды посреднических структур на рынке лизинговых услуг.
6. Финансовые и специализированные лизинговые компании, особенности их

работы.

Решение тестов по теме семинара №8.

*Примечание: форма проведения занятия – семинар с элементами проблемности.

В семинарах, построенных с учетом принципа проблемности, работа обучающихся направляется с помощью специально подобранных проблемных ситуаций, побуждает самостоятельно рассуждать и активно искать ответы на поставленные вопросы.

Структурными элементами проблемного семинара становятся учебная проблема, проблемная ситуация, проблемный вопрос для активизации внимания аудитории, обеспечения совместного поиска решения.

б) для обучающихся очно-заочной формы обучения

Семинар №1 (тема 1)

Тема «Предмет и содержание дисциплины «Коммерческая деятельность»

Вопросы для обсуждения:

1. Роль коммерческой деятельности в условиях современной рыночной экономики.
2. Сущность, принципы и функции коммерческой деятельности.
3. Субъекты (участники) предпринимательских правоотношений. Требования, предъявляемые к субъекту.
4. Юридические лица как основные участники коммерческой деятельности.
5. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ.

Решение тестов по теме семинара №1.

Семинар №2 (тема 2)

Тема «Типология видов коммерческой деятельности»

Вопросы для обсуждения:

1. Объекты, субъекты, инфраструктура коммерческой деятельности и их характеристика.
2. Содержание составных элементов коммерческой деятельности.
3. Сущность производственного предпринимательства.
4. Содержание посреднического предпринимательства.
5. Финансово-кредитное предпринимательство как один из важнейших видов коммерческого предпринимательства.
6. Сущность консультационного предпринимательства.

Решение тестов по теме семинара №2.

Семинар №3 (тема 3)

Тема «Планирование и организация снабжения в коммерческой организации»

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность планирования снабжения предприятия материальными ресурсами.
2. Содержание методов прогнозирования потребности предприятия в сырье, материалах и комплектующих изделиях.
3. Основные направления работы коммерческой организации с поставщиками.
4. Определение потребности и разработка лимитов.
5. План закупки. Формирование заказа на закупку продукции.
6. Суммарные затраты и расчет оптимальной партии закупки. Формы расчетов при закупке товаров.

Решение тестов по теме семинара №3.

Семинар №4 (тема 4)

Тема «Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности»

Вопросы для обсуждения:

1. Цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности.
2. Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия.
3. Выбор целевого рынка.
4. Принятие предпринимательского решения в рамках разработки и реализации различных стратегий коммерческой деятельности.
5. Бизнес - операция как форма выражения тактического планирования коммерческих сделок.

Решение тестов по теме семинара №4.

Семинар №5 (тема 5)

Тема «Специфика сферы товарного обращения и ассортиментная политика»*

Вопросы для обсуждения:

1. Управление сбытом: цели, задачи, принципы и функции.
2. Основные направления сбытовой политики коммерческого предприятия.
3. Методы прогнозирования сбыта продукции.
4. Формирование портфеля заказов предприятия.
5. Содержание сбытовой программы предприятия.
6. Основные стадии проведения финансово - стоимостного анализа закупочной деятельности.

Решение тестов по теме семинара №5.

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

Данная форма практического занятия предполагает использование метода коллективного обсуждения стоящих проблем. Само обсуждение проблемы происхо-

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

Семинар №6 (тема 6)

Тема «Посредническая деятельность на товарной бирже и рынке ценных бумаг» *

Вопросы для обсуждения:

1. Виды товарных бирж. Открытые и закрытые биржи.
2. Виды биржевых сделок и их содержание.
3. Виды посредников на товарной бирже.
4. Объектно-субъектный состав рынка ценных бумаг. Классификация участников рынка ценных бумаг.
5. Виды ценных бумаг: акции, облигации и др.
6. Первичный и вторичный фондовый рынок. Фондовая биржа: понятие, принципы функционирования.
7. Виды посредников на рынке ценных бумаг.

Решение тестов по теме семинара №6.

*Примечание: форма проведения занятия – семинар с элементами проблемности.

В семинарах, построенных с учетом принципа проблемности, работа обучающихся направляется с помощью специально подобранных проблемных ситуаций, побуждает самостоятельно рассуждать и активно искать ответы на поставленные вопросы.

Структурными элементами проблемного семинара становятся учебная проблема, проблемная ситуация, проблемный вопрос для активизации внимания аудитории, обеспечения совместного поиска решения.

Семинар №7 (тема 7)

Тема «Организация оптовой и розничной торговли»*

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки.
2. Формы оптовой торговли.
3. Специфика оптовой торговли отдельными группами товаров. Виды торговых сделок.
4. Формы и методы розничной торговли.
5. Организационные этапы розничной торговли.
6. Операции розничной торговли.

Решение тестов по теме семинара №7.

*Примечание: форма проведения занятия – семинар с элементами проблемности.

В семинарах, построенных с учетом принципа проблемности, работа обучающихся направляется с помощью специально подобранных проблемных ситуаций, побуждает самостоятельно рассуждать и активно искать ответы на поставленные вопросы.

Структурными элементами проблемного семинара становятся учебная про-

блема, проблемная ситуация, проблемный вопрос для активизации внимания аудитории, обеспечения совместного поиска решения.

Семинар №8 (тема 8)

Тема «Франчайзинг и лизинг как формы коммерческих взаимоотношений»*

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие франчайзинга как формы делового посредничества. Виды франчайзинга.
2. Преимущества и недостатки франчайзинга для участвующих в нем субъектов.
3. Финансовые условия заключения франчайзинговых договоров.
4. Экономическое содержание лизинга. Преимущества и недостатки лизинга.
5. Виды лизинговых договоров. Виды посреднических структур на рынке лизинговых услуг.
6. Финансовые и специализированные лизинговые компании, особенности их работы.

Решение тестов по теме семинара №8.

*Примечание: форма проведения занятия – семинар с элементами проблемности.

В семинарах, построенных с учетом принципа проблемности, работа обучающихся направляется с помощью специально подобранных проблемных ситуаций, побуждает самостоятельно рассуждать и активно искать ответы на поставленные вопросы.

Структурными элементами проблемного семинара становятся учебная проблема, проблемная ситуация, проблемный вопрос для активизации внимания аудитории, обеспечения совместного поиска решения.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приложение 1. Методические рекомендации для обучающихся по изучению дисциплины

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Карта фонда оценочных средств по дисциплине (модулю) (для очной, очно-заочной форм обучения)

Темы по учебно-тематическому плану	Оценочные средства
Тема 1. Предмет и содержание дисциплины «Коммерческая деятельность»	Тесты к семинару № 1(1-5). Вопросы к зачету с оценкой №1,2,3,5,6
Тема 2.. Типология видов коммерческой деятельности	Тесты к семинару № 2(1-7) Вопросы к зачету с оценкой № 6-11
Тема 3. Планирование и организация снабжения в коммерческой организации	Тесты к семинару № 3(1-7) Вопросы к зачету с оценкой № 12-15.
Тема 4. Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	Тесты к семинару № 4(1-7) Вопросы к зачету с оценкой № 16-19.
Тема 5. Специфика сферы товарного обращения и ассортиментная политика	Тесты к семинару № 5(1-8). Вопросы к зачету с оценкой №20 – 24.
Тема 6. Посредническая деятельность на товарной бирже и рынке ценных бумаг	Тесты к семинару №6 (1-7). Вопросы к зачету с оценкой №25-33.
Тема 7. Организация оптовой и розничной торговли	Тесты к семинару № 7(1-7); Вопросы к зачету с оценкой №34 – 39
Тема 8. Франчайзинг и лизинг как формы коммерческих взаимоотношений	Тесты к семинару №8 (1-8) Вопросы к зачету с оценкой № 40-44.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕНЕДЖМЕНТ»**
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Задания для оценки сформированности компонента компетенции –
«знать»:**

Вопросы к зачету с оценкой

1. Сущность, принципы и функции коммерческой деятельности.
2. Субъекты (участники) предпринимательских правоотношений. Требования, предъявляемые к субъекту.
3. Юридические лица как основные участники коммерческой деятельности.
4. Государственное регулирование коммерческой деятельности в РФ.
5. Содержание составных элементов коммерческой деятельности.
6. Сущность производственного предпринимательства.
7. Содержание посреднического предпринимательства.
8. Финансово-кредитное предпринимательство как один из важнейших видов коммерческого предпринимательства.
9. Сущность консультационного предпринимательства.
10. Функции коммерческих посредников.
11. Основные виды коммерческих посредников.
12. Сущность планирования снабжения предприятия материальными ресурсами.
13. Содержание методов прогнозирования потребности предприятия в сырье, материалах и комплектующих изделиях.
14. Основные направления работы коммерческой организации с поставщиками.
15. Определение потребности и разработка лимитов.
16. Цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности.
17. Основные направления стратегического планирования и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия.
18. Выбор целевого рынка.
19. Принятие предпринимательского решения в рамках разработки и реализации стратегии коммерческой деятельности.
20. Основные направления сбытовой политики коммерческого предприятия.
21. Содержание основных методов прогнозирования сбыта продукции.
22. Формирование портфеля заказов предприятия.
23. Содержание сбытовой программы предприятия.
24. Основные стадии проведения финансово - стоимостного анализа закупочной деятельности.

25. Виды товарных бирж. Открытые и закрытые биржи.
26. Виды биржевых сделок и их содержание.
27. Виды посредников на товарной бирже и их характеристика.
28. Рынок ценных бумаг. Классификация участников рынка ценных бумаг.
29. Виды ценных бумаг и их характеристика.
30. Первичный и вторичный фондовый рынок. Фондовая биржа: понятие, принципы функционирования.
31. Структура и содержание финансового рынка.
32. Типы портфелей ценных бумаг и их содержание.
33. Управление портфелем ценных бумаг.
34. Формы оптовой торговли.
35. Виды торговых сделок.
36. Формы и методы розничной торговли.
37. Операции розничной торговли.
38. Схема фьючерсной сделки.
39. Форвардная сделка.
40. Понятие франчайзинга как формы делового посредничества. Виды франчайзинга.
41. Преимущества и недостатки франчайзинга.
42. Финансовые условия заключения франчайзинговых договоров.
43. Экономическое содержание лизинга. Преимущества и недостатки лизинга.
44. Виды лизинговых договоров. Виды посреднических структур на рынке лизинговых услуг.

Примерный тест:

№	Вопросы	Код ответа
1	Объектом коммерческо-хозяйственных отношений между субъектами рынка служит: А) договор Б) банк В) товар Г) рыночная материально-техническая база	
2	В состав организованного товарного рынка входят: А) аукционы Б) дистрибьюторские фирмы В) предприятия розничной торговли Г) страховые компании	
3	Оперативный контроль ориентирован на оценку показателей: А) объема и структуры товарооборота Б) состояния текущих товарных запасов В) производительности труда Г) все вышесказанное	

4	Первыми в историческом плане были контракты по: А) оперативному лизингу Б) возвратному лизингу В) финансовому лизингу Г) действительному лизингу	
5	При выходе на рынок новых оригинальных товаров длительного использования наиболее распространена стратегия: А) «снятия сливок» Б) ценового прорыва В) спонтанных премий Г) скорейшего возврата средств	

Задания для оценки сформированности компонента компетенции – «уметь»:

Типовые задания:

Задание 1. В сетевой магазин в течение года требуется 3000 пачек сахара. Количество рабочих дней магазина в году – 350.

Определите:

- 1) суточную потребность в пачках сахара;
- 2) суточную стоимость хранения пачки соли.

Задание 2. На складе агента постоянно должно быть в продаже 25 разновидностей товара. По данным о средней цене одной разновидности и однодневном товарообороте определите рабочий запас.

Количество реализуемых разновидностей товара – 25 шт.

Средняя цена одной разновидности товара за 1 шт – 205 д.е.

Плановый однодневный оборот продажи товара – 12500 д.е.

Задания для оценки сформированности компонента компетенции – «владеть»:

Типовые задания:

Задание 1. Перечислите основные функции цены.

1. _____
2. _____
3. _____

Задание 2. Перечислите количественные характеристики распределительных каналов

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

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

ПК-4- Владение навыками консультирования клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг		
Пороговый	<p>знать: законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность на территории РФ; экономическое содержание коммерческой деятельности; основные бизнес-процессы в организации, занимающейся коммерческой деятельностью; основные методы оценки инвестиционных проектов, связанных с коммерческой деятельностью;</p> <p>уметь: применять понятийно-категориальный аппарат в профессиональной деятельности; анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на коммерческую организацию;</p> <p>владеть: навыками целостного подхода к анализу предпринимательских проблем; навыками определения видов коммерческих организаций, сфер их деятельности; методами анализа поведения потребителей.</p>	Удовлетворительно
Средний	<p>знать: основные экономические и финансовые категории коммерческой 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; оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений;</p> <p>владеть: методами инвестиционного анализа и анализа финансовых и товарных рынков; основными навыками консультирования клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг</p>	Хорошо
Повышенный	<p>знать: принципы, методы оценки инвестиционных проектов, связанных с коммерческой деятельностью и организаций, реализующих данные проекты; источники финансирования, институты и инструменты финансового рынка;</p> <p>уметь: оценивать эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений в области организации товародвижения и управления капиталом; проводить оценку финансовых инструментов и оказывать консультационные услуги по использованию финансовых продуктов и услуг;</p> <p>владеть: методами анализа поведения потребителей, производителей, собственников ресурсов; методами инвестиционного анализа и анализа финансовых и товарных рынков; методами экономического анализа деятельности коммерческого предприятия, навыками консультирования клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг</p>	Отлично

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ ОСВОЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ

Форма контроля	Критерии оценки уровня освоения компетенции
Зачет с оценкой	<p>Критерием оценки является уровень усвоения обучающимся теоретического материала, предусмотренного программой дисциплины, что выражается в степени владения материалом.</p> <p>«Отлично» - полный ответ на основные вопросы в объеме лекций с привлечением дополнительной литературы, полные грамотные ответы на все дополнительные вопросы. При ответах на вопросы обращается внимание на самостоятельность выводов и обоснованную точку зрения. Правильно и в срок выполнены все практические работы и задания для самостоятельной работы.</p> <p>«Хорошо» - неполный ответ на основные вопросы в объеме лекций с использованием дополнительной литературы, ответы на часть дополнительных вопросов. Все практические работы и задания для самостоятельной работы сданы в срок, но выполнены с несущественными недочетами.</p> <p>«Удовлетворительно» - посредственный ответ на основные вопросы в объеме лекций и ответы на часть дополнительных вопросов. Правильно выполнена большая часть практических работ и заданий для самостоятельной работы.</p> <p>«Неудовлетворительно» - незнание основных вопросов в объеме лекций (слабый ответ или его отсутствие на основные вопросы и затруднения с ответами на дополнительные вопросы). Отсутствие выполненных практических работ и заданий для самостоятельной работы.</p>
Тестирование	<p>Критерием оценки является уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного программами дисциплин, 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».
Практическое задание	<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»; <p>задание не выполнено или выполнено не правильно – «неудовлетворительно».</p>

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 ВУ-Зов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Коммерция (торговое дело)» / А.Н. Романов [и др.]. — 5-е изд. — Электрон. текстовые данные. — Москва: 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. 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.

2. 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.

3. 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. Электронно-библиотечная система IPRbooks <http://www.iprbookshop.ru>
8. 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.