

**Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«КАЛИНИНГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ»**

Утверждено
Научно-методическим советом Института
протокол заседания
№ 01/20 от 27 августа 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЦИЯ
(Б1.В.ДВ.4.1)**

По направлению подготовки	38.03.01 Экономика
Направленность программы	Финансы и кредит
Квалификация (степень) выпускника (уровень направления подготовки)	бакалавр
Форма обучения	очная

Рабочий учебный план по
направлению подготовки (одобрен
Ученым советом Протокол № 05/19 от
29 октября 2019г.)

Лист согласования рабочей программы дисциплины (модуля)

Рабочая программа дисциплины «Коммерция» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12 ноября 2015 года № 1327

Составитель (автор)

канд. юр.наук В.А.Захарова

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании Научно-методического совета института, протокол № 01/20 от 27 августа 2020г.

Регистрационный номер 20ВЭ6/47

Содержание	Стр.
1. Цели и задачи освоения дисциплины	4
2. Место дисциплины в структуре ОПОП	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	5
4. Объем, структура и содержание дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических/астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	6
5. Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем	16
6. Оценочные средства для проведения входного, текущего, рубежного контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине и методические материалы по ее освоению	17
7. Основная и дополнительная учебной литература и электронные образовательные ресурсы, необходимые для освоения дисциплины	17
8. Дополнительные ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» необходимые для освоения дисциплины	17
9. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине	18
Приложение 1 Оценочные средства для проведения входного, текущего, рубежного контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине и методические материалы по ее освоению	19
Приложение 2. Терминологический словарь	39

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Коммерция» является формирование у обучающихся способности создавать бизнес-модели на основе оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.

Задачами освоения дисциплины являются:

- формирование у обучающихся способности оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
- выявлять новые рыночные возможности;
- формировать новые бизнес-модели.

Программа составлена в соответствии с требованиями Федерального закона № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Приказа Минобрнауки РФ от 05.04.2017 г. № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры», ФГОС ВО и учебным планом по направлению подготовки : 38.03.01 Экономика, направленность подготовки «Финансы и кредит » (Рабочий учебный план по направлению подготовки (одобрен Ученым советом Протокол № 05/19 от 29 октября 2019 г.).

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

2.1. Указание места дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Наиболее отчетливо уровень подготовки будущего экономиста к профессиональной деятельности проявляется в его отношении к предпринимательству, как особом виде деятельности, направленный на получение прибыли или социального эффекта.

Базой для изучения дисциплины «Коммерция» является знания, полученные при изучении дисциплин «Макро и микроэкономика», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Маркетинг».

Завершение формирования компетенции ПК-9 происходит по окончании прохождения и успешной защиты производственной практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности и преддипломной практики для выполнения выпускной квалификационной работы.

2.2. Календарный график формирования компетенции*

Таблица 1 - Календарный график формирования компетенции ПК-9

№ п/п	Наименование учебных дисциплин и практик, участвующих в формировании компетенции	Курсы			
		1	2	3	4
	Коммерция		+		
1	Организации и предприятия в условиях особой экономической зоны				+
2	Приграничное сотрудничество и проблемы безопасности в Балтийском регионе				+
4	Оценка стоимости бизнеса				+
5	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности			+	
6	Преддипломная практика для выполнения				+

выпускной квалификационной работы				
-----------------------------------	--	--	--	--

* В соответствии с матрицей компетенций

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

3.1. Базовые понятия, используемые в дисциплине

К базовым понятиям, используемым при изучении дисциплины, относятся: торговое дело, товар, товарные запасы, товарный рынок, экономические условия, рыночные возможности, прибыль, бизнес-модель, предпринимательская деятельность, коммерция.

3.2. Планируемые результаты обучения

Планируемыми результатами обучения по дисциплине «Коммерция» являются умения организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта (ПК-9);

Таблица 2 – Перечень результатов обучения, формируемых в ходе изучения дисциплины

Перечень контролируемой компетенции (или ее части)		Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
код	Содержание компетенций	
ПК-9	Способность анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов	<p>Знать: формы и структуру бухгалтерской финансовой отчетности, источники экономической и финансовой информации и методы их анализа. 2.</p> <p>Уметь: классифицировать источники информации и проводить анализ информации для проведения экономических расчетов.</p> <p>Владеть : методами первичной обработки статистических данных из различных источников информации.</p>

3.3. Матрица соотнесения разделов (тем) дисциплины с формируемыми в них компетенциями

Таблица 3 – соотнесения разделов (тем) дисциплины с формируемыми в них компетенциями

№ п/п	Наименование раздела/темы дисциплины	Кол-во часов	Коды формируемых компетенций
			ПК -9
1	Тема 1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности предприятия	6/4,5	+
2	Тема2. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента	6/4,5	+
3	Тема 3. Торговое предприятие и его окружающая рыночная среда	8/6	+
4	Тема 4. Оптовая и розничная торговля	10/7,5	+
5	Тема 5. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг	8/6	+

6	Тема 6. Сбытовая коммерческая деятельность производственного предприятия	8/6	+
7	Тема 7. Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии	8/6	+
8	Тема 8. Организационная структура управления коммерческим предприятием	8/6	
9	Тема 9. Управление рисками коммерческой деятельности	6/4,5	
	Всего	68/51	+
	Зачет	6/4,5	

4. Объем, структура и содержание дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических/астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

4.1 Объем дисциплины

Таблица 4 – Трудоемкость дисциплины

Объем дисциплины	Всего акад./ астр часов
Всего зачетных единиц	2
Всего академических/астрономических часов учебных занятий	72
В том числе:	
контактная работа обучающихся с преподавателем	34/25,5
1. По видам учебных занятий:	32/24
Теоретические занятия - занятия лекционного типа	14/10,5
Занятия семинарского типа	18/13,5
Лабораторные работы	-
2. Промежуточной аттестации обучающегося – зачет дифференц.	6/4,5
Самостоятельная работа обучающихся:	36/27
Подготовка к контрольным работам	
Выполнение творческих заданий	30
Курсовое проектирование	-
Подготовка к зачету	4/3

4.2. Структура дисциплины

Таблица 5 – Структура дисциплины по очной форме обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Всего	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах ауд/астр)			Вид контроля*
					Лекции	Практ. зан.	СРС	
1	Тема 1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности предприятия			2	2		4	Входной контроль Текущий контроль
2	Тема 2. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента			2	-	2	4	Текущий контроль. Рубежный контроль
3	Тема 3. Торговое предприятие и его окружающая рыночная среда			4	2	2	4	Текущий контроль Рубежный контроль
4	Тема 4. Оптовая и розничная торговля			6	2	4	4	Текущий контроль Рубежный контроль
5	Тема 5. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг			4	2	2	4	Текущий контроль Рубежный контроль
6	Тема 6. Сбытовая коммерческая деятельность производственного предприятия			4	2	2	4	Текущий контроль Рубежный контроль
7	Тема 7. Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии			4	2	2	4	Текущий контроль Рубежный контроль
8	Тема 8. Организационная структура управления коммерческим предприятием			4	2	2	4	Текущий контроль Рубежный контроль
9	Тема 9. Управление рисками коммерческой деятельности			2	-	2	4	Текущий контроль Рубежный контроль
	Зачет с оценкой							
	Всего			32/24	14/10, 5	18/13, 5	36/27	

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

4.3.1. Теоретические занятия - занятия лекционного типа

Таблица 6 – Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование раздела (модуля) дисциплины, темы	Содержание	Кол-во часов	Виды занятий: по дидактическим задачам/ по способу изложения учебного материала	Оценочное средство*	Формируемый результат**
1	Тема 1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности предприятия	Цель, задачи, принципы дисциплины «Коммерция». Место дисциплины в структуре образовательной программы. Планируемые результаты освоения дисциплины. Понятие коммерции коммерческой деятельности. Цели и задачи коммерческой деятельности. Структура коммерческой деятельности Понятие коммерческой сделки. Коммерческие издержки. Исторический аспект коммерческой деятельности.	4	вступительная лекция / лекция информация с элементами визуализации	тест устный опрос	31- особенности организации, управления, планирования коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач 34- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности.
2	Тема 2. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента	Товар как экономическая категория. Потребительские свойства и качества товара. Качество по международному стандарту. Потребительская стоимость, ценность, цена. Классификация потребительских товаров. Товарная политика. Ассортиментная политика торгового предприятия. Понятия ассортимента товара, товарной номенклатуры, товарной группы, их характеристика. Понятие конкурентоспособности товара.	4	тематическая лекция / лекция- информация с элементами визуализации	устный опрос	32- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки.
3	Тема 3. Торговое предприятие и	Определение торгового предприятия (по ГОСТ). Задачи и функции торговых предприятий. Особенности рыночных	2	тематическая лекция / лекция-	устный опрос	33- характерные особенности

	его окружающая рыночная среда	условий для коммерческой деятельности. Основные показатели эффективности использования основных фондов. Определение оборотных средств торгового предприятия. Показатели эффективности использования оборотных средств.		дискуссия		коммерческого предприятия.
4	Тема 4. Оптовая и розничная торговля	Место оптовой торговли в сфере обращения. Цикл воспроизводства. Специфические особенности оптовой торговли. Функции оптовой торговли. Товарная политика оптового предприятия. Товароборот. Предприятия оптовой торговли, их классификация. Складское хозяйство. Понятие розничной торговли. Специфические отличия розничной торговли от оптовой. Организация розничной торговли. Товарная политика розничного предприятия. Формы розничной продажи товаров. Классификация торговых предприятий по уровню розничных цен. Характеристика магазинной торговли и внемагазинной розничной сети. Понятие розничной торговой сети.	2	тематическая лекция / лекция-визуализация	устный опрос	31- особенности организации, управления, планирования коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач 34- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности
5	Тема 5. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг	Определение услуги как товара. Специфические особенности услуг. Классификация и характеристика сферы услуг. Задачи сферы услуг. Риски в сфере услуг. Меры защиты от рисков в сфере услуг. Способы снижения рисков.	2	тематическая лекция / лекция-визуализация	устный опрос	33- характерные особенности коммерческого предприятия.
6	Тема 6. Сбытовая коммерческая деятельность в производстве -ного предприятия	Сбыт как ключевое звено коммерческой деятельности. Сбытовая политика. Функции и задачи сбыта. Прямой и косвенный виды каналов сбыта, их характеристика. Понятие системы сбыта. Виды распределения в сбыте (интенсивный, эксклюзивный и избирательный). Специализированные посредники.	2	тематическая лекция / лекция-визуализация	устный опрос	31- особенности организации, управления, планирования коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач 34- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности.

7	Тема 7. Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии	Виды планирование на коммерческом предприятии. Характеристика стратегического, тактического и оперативного планирования коммерческой деятельности. Бизнес-планирование коммерческого предприятия. Структура бизнес-плана коммерческого предприятия.	4	итоговая лекция / лекция-визуализация	устный опрос	З1- особенности организации, управления, планирования коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач
	Тема 8. Организационная структура управления коммерческим предприятием	Понятие организационной структуры управления коммерческого предприятия. Понятие подразделения. Типы структур управления и их характеристика. Схемы организационных отношений в коммерческой деятельности предприятия.				З1- особенности организации, управления, планирования коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач
	Тема 9. Управление рисками коммерческой деятельности	*Понятие риска в предпринимательской деятельности. Понятие банкротства. Классификации предпринимательских рисков. Методы управления рисками (диверсификация, страхование, резервирование, самострахование, хеджирование). Решение как основа управленческого воздействия.		Проводится в форме практической подготовки в профильной организации	Решение ситуационных задач	З1- особенности организации, управления, планирования коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач
Всего			14			

4.3.2. Занятия семинарского типа

Таблица 7 – Содержание практического (семинарского) курса

№ п/п	Темы практических занятий.	Кол-во часов	Форма проведения занятия	Оценочное средство	Формируемый результат
1	<p>Тема 2. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента.</p> <p>Анализ состояния потребительского рынка. Товар и его потребительские свойства: формирование ассортимента, номенклатуры, групп. Процесс организации и управления коммерческой сделкой.</p>	2	Круглый стол	Доклад	<p>У1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;</p> <p>У2- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка</p>
2	<p>Тема 3. Торговое предприятие и его окружающая рыночная среда</p> <p>Характеристика торгового предприятия. Расчёт основных коммерческих показателей эффективности торговой деятельности. Торговое предприятие – рынок, как внешняя окружающая среды и её составляющие. Организация системы сервисного обслуживания товаров на рынке.</p>	2	Круглый стол Тестирование	Доклад Комплект тестовых заданий	<p>У1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;</p> <p>У4- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров.</p>
3	<p>Тема 4. Оптовая и розничная торговля</p> <p>1.Прогрессивные формы оптовой торговли (торговые дома, ярмарки, аукционы, торгово-промышленные выставки).</p> <p>2. Формы розничной продажи товаров, классификация предприятий розничной торговли, особенности коммерческой деятельности.</p> <p>3.Составить схему розничной торговой сети и дать её классификационные характеристики.</p>	4 2 2	Круглый стол Практич. задание	Доклад Представить схемы	<p>У1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;</p> <p>У2- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;</p> <p>У3- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;</p>

4	Тема 5. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг 1. Особенности организации коммерческой деятельности в сфере услуг. Показатели эффективности работы предприятий в сфере услуг. 2. Коммерческие риски в сфере услуг: минимизация рисков в сфере услуг.	2 2	Круглый стол	Доклад	У4- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров.
5	Тема 6. Сбытовая коммерческая деятельность производственного предприятия. Торгово-посредническая деятельность коммерческого предприятия: системы сбыта, виды сбыта, типы каналов. Организация посреднической деятельности. Договора при посреднических сделках (договора поручения, комиссии, агентские договора)	2 2	Круглый стол Тестирование	Доклад Комплект тестовых заданий	У3- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров.
6	Тема 7. Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии Виды планирования на коммерческом предприятии. Особенности бизнес-планирования на коммерческом предприятии с учетом требования рынка.	2 2	Круглый стол Решение задач	Доклад Примерный перечень задач	У5-осуществлять планирование коммерческой деятельности.
7	Тема 8. Организационная структура управления коммерческим предприятием. Составить структуру управления коммерческого предприятия любой формы собственности.	2 2	Практическое задание	Практическая работа	У1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров; У4- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров
8	Тема 9. Управление рисками коммерческой деятельности Коммерческие риски, выбор, их оценка с	2	Практическое задание	Практическая работа	У6-оценивать коммерческие риски.

	обоснованием применения метода управления рисками.		Тестирование	Комплект тестовых заданий	
Всего		18			

4.3.3. Самостоятельная работа

Таблица 8 – Задания для самостоятельного изучения

№ п/п	Тема	Кол-во часов	Оценочное средство	Формируемый результат
1	Тема 1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности предприятия 1. Понятие коммерции коммерческой деятельности. 2. Цели и задачи коммерческой деятельности. 3. Структура коммерческой деятельности. 4. Виды коммерческой сделки. 5. Оценка коммерческих издержек на торговом предприятии.	4	Перечень вопросов Подготовка доклад	Умение применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерческой деятельности.
2	Тема 2. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента 1. Товар как экономическая категория, потребительские свойства и классификация потребительских товаров. 2. Качество товаров по международному стандарту. 3. Потребительская стоимость, ценность, цена. 4. Товарная политика. Ассортиментная политика торгового предприятия. 5. Анализ конкурентоспособности товара.	4	Перечень вопросов Доклад Комплект тестовых заданий	Умение применять на практике теоретические знания в области исследования рынков для формирования товарной политики
3	Тема 3. Торговое предприятие и его окружающая рыночная среда 1. Изучить виды и провести классификацию торговых предприятий. 2. Определить основные задачи и функции конкретного торгового предприятия. 3. Рассчитать основные показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств конкретного торгового предприятия.	4	Перечень вопросов Подготовка к докладу Комплект тестовых заданий	Умение применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерческой деятельности торгового предприятия.

4	<p>Тема 4. Опт Место оптовой торговли в сфере обращения. Цикл воспроизводства.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучить и обосновать специфические особенности оптовой торговли. Функции оптовой торговли. 2. Определить товарная политика оптового предприятия. 3. Предприятия оптовой торговли, их классификация. 4. Описать в конспекте складское хозяйство оптового предприятия. 5. Изучить организацию розничной торговли. 6. Обосновать товарная политика розничного предприятия. 7. Описать формы розничной продажи товаров. 	4	<p>Перечень вопросов</p> <p>Доклад</p> <p>Комплект тестовых заданий</p>	<p>Умение применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерческой деятельности торгового предприятия</p>
5	<p>Тема 5. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составить представление услуги как товара. Специфические особенности услуг. 2. Классификация и характеристика сферы услуг. Задачи сферы услуг. 3. Оценить риски в сфере услуг. Меры защиты от рисков в сфере услуг. Способы снижения рисков. 	4	<p>Перечень вопросов</p> <p>Доклад</p> <p>Комплект тестовых заданий</p>	<p>Умение применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерческой деятельности торгового предприятия</p>
6	<p>Тема 6. Сбытовая коммерческая деятельность производственного предприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценить сбыт товаров как ключевое звено коммерческой деятельности. 2. Охарактеризовать сбытовую политику торгового предприятия. Функции и задачи сбыта. 3. Составить схемы: прямого и косвенного видов и уровней каналов сбыта, представить их характеристики. Понятие системы сбыта. 4. Изучить виды распределения в сбыте (интенсивный, эксклюзивный и избирательный). 	4	<p>Перечень вопросов</p> <p>Примерный перечень примеров</p>	<p>Умение применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерческой деятельности торгового предприятия.</p>
7	<p>Тема 7. Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составить структуру видов планирование на коммерческом предприятии. 2. Дать характеристика стратегического, тактического и оперативного планирования коммерческой деятельности. 3. Составить бизнес-план коммерческого предприятия. 	4	<p>Перечень вопросов</p> <p>Доклад</p> <p>Комплект тестовых заданий</p>	<p>Умение применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерческой деятельности</p>

				торгового предприятия
8	<p>Тема 8. Организационная структура управления коммерческим предприятием.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составить организационную структуру управления коммерческого предприятия. 2. Охарактеризовать типы структур управления коммерческого предприятия. 3. Представить схемы организационных отношений в коммерческой деятельности предприятия. 	4	<p>Перечень вопросов Доклад</p> <p>Комплект тестовых заданий</p>	<p>Умение применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерческой деятельности торгового предприятия</p>
9	<p>Тема 9. Управление рисками коммерческой деятельности.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценить коммерческие риски деятельности предприятия. 2. Изучить методы управления рисками (диверсификация, страхование, резервирование, самострахование, хеджирование). 	4	<p>Перечень вопросов Доклад</p> <p>Комплект тестовых заданий</p>	<p>Умение применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерческой деятельности торгового предприятия</p>
Всего		36		

5. Перечень образовательных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

5.1. Перечень образовательных технологий

Формирование в компетентностном подходе у обучающегося профессиональной компетенции базового уровня ПК-9 предусматривает использование в учебном процессе инновационных образовательных технологий, активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой.

Активные формы занятий побуждают обучаемых к мыслительной активности, к проявлению творческого, исследовательского подхода и поиску новых идей для решения разнообразных задач по специальности и способствуют разнообразному (индивидуальному, групповому, коллективному) изучению (усвоению) учебных вопросов (проблем), активному взаимодействию обучаемых и преподавателя, живому обмену мнениями между ними, нацеленному на выработку правильного понимания содержания изучаемой темы и способов ее практического использования. В соответствии с этим при изучении дисциплины «Коммерция» предусматривается использование следующих образовательных технологий:

1. Входной контроль в виде решения тестовых заданий.
2. Теоретические занятия - занятия лекционного типа в виде:
 - вступительная лекция / лекция информация с элементами визуализации;
 - тематическая лекция / лекция-визуализация;
 - итоговая лекция / лекция-визуализация.
3. Занятия семинарского типа в виде круглого стола с устной формой изложения докладов и организацией дискуссии по теме семинарского занятия.

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

В образовательном процессе при изучении дисциплины используется следующее лицензионное программное обеспечение:

1. ОС Windows 7 (подписка Azure Dev Tools for Teaching).
2. MS Office 2007 (лицензия Microsoft Open License (Academic)).
3. Kaspersky Endpoint Security 10 (лицензия 1C1C1903270749246701337).
4. СПС КонсультантПлюс (договор № СВ16-182).
5. СПС Гарант (договор № 118/12/11).
6. Система тестирования INDIGO (лицензия № 54736).

5.3. Перечень информационных справочных систем

Изучение дисциплины сопровождается применением информационных справочных систем:

1. Справочная информационно-правовая система «Гарант» (договор № 118/12/11)
2. Справочная информационно-правовая система «КонсультантПлюс» (договор № СВ16-182)

5.4. Перечень современных профессиональных баз данных

В образовательном процессе при изучении дисциплины используются следующие современные профессиональные базы данных:

Электронно-библиотечная система «Университетская Библиотека Онлайн» - <https://biblioclub.ru/>.

Научная электронная библиотека - www.elibrary.ru.

Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus - <https://www.scopus.com>.

Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science - <https://apps.webofknowledge.com>

Архив научных журналов НП Национальный Электронно-Информационный Консорциум (НЭИКОН) (arch.neicon.ru)

Научная библиотека открытого доступа - <https://cyberleninka.ru>

База данных «Макроэкономика» - информационно-аналитический раздел официального сайта Министерства финансов РФ - http://info.minfin.ru/prices_index.php

Справочная система Главбух –Свободный доступ on-line:

<http://www.1gl.ru>

1С: Предприятие 8 Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях (лицензионное соглашение 9334508)

6. Оценочные средства для проведения входного, текущего, рубежного контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине и методические материалы по ее освоению

Типовые задания, база тестов и иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения дисциплины (в т.ч. в процессе ее освоения), а также методические материалы, определяющие процедуры этой оценки приводятся в приложении 1 к рабочей программе дисциплины

Универсальная система оценивания результатов обучения выполняется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации успеваемости, утверждённое приказом ректора от 19.09.2019г. № 218 од и включает в себя системы оценок:

- 1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»;
- 2) «зачтено», «не зачтено».

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 13-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 500 с. : табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590> (дата обращения: 05.10.2019). – ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст : электронный

7.2. Дополнительная учебная литература

Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., перераб. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. – 400 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757> (дата обращения: 05.10.2019). – ISBN 978-5-394-02531-0. – Текст : электронный.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения

<http://www.aup.ru/> Административно-управленческий портал.

<http://window.edu.ru/> Единое окно доступа к информационным ресурсам

https://elibrary.ru/title_about.asp?id=26654 Бизнес, менеджмент и право

<http://www.dis.ru/manag/> Менеджмент в России и за рубежом

<http://www.mires.ru> Мировое и национальное хозяйство

<http://www.gfso.ru/internet-dlya-predprinimatelej-ssylki-dlja-biznesa> Интернет-ресурсы для предпринимателей
<http://business-nvkb.ru/poleznaya-information/2-uncategorised/13-internet-resursy-dlia-malogo-i-srednego-biznesa>
<http://fmp39.ru> Официальный сайт Фонда поддержки предпринимательства Калининградской области
<http://www.urtp.ru> – сайт международного журнала «Проблемы теории и практики управления»
<http://ecsocman.hse.ru/>- Федеральный образовательный портал – Экономика, Социология, Менеджмент
<http://www.aup.ru/> - Административно-управленческий портал
[http://www.spa.msu.ru/publ_\(vestnik\).html](http://www.spa.msu.ru/publ_(vestnik).html) - Вестник Московского университета. Серия XXI. Управление (государство и общество)
<http://www.top-manager.ru> – Издательский дом “Top-Manager”
<http://www.management.aanet.ru> – Библиотека менеджмента
<http://www.pragmatist.ru> – Энциклопедия менеджмента
<http://infomanagement.ru> - Информационный сайт “Info Management”
<http://marketingclub.ru> – Российский маркетинг – клуб: маркетинг, менеджмент, реклама
<http://www.elitarium.ru/management> - Центр дистанционного образования. Менеджмент
<http://quality.eup.ru> – Менеджмент качества из первых рук – ISO 9000, ISO – 9001

9. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для изучения дисциплины используется мультимедийная аудитория, вместимостью более 25 человек. Мультимедийная аудитория оснащена современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов.

Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, проекционного экрана, акустической системы, персонального компьютера (с техническими характеристиками не ниже: процессор - 300 MHz, оперативная память - 128 Мб), интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение. Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе «Университетская библиотека ONLINE», доступ к которой предоставлен обучающимся. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям ФГОС ВО.

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВХОДНОГО,
ТЕКУЩЕГО, РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ И
МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ЕЕ ОСВОЕНИЮ**

**КОММЕРЦИЯ
(Б1.В.ДВ.4.1)**

По направлению подготовки	38.03.01 Экономика
Направленность программы	Финансы и кредит
Квалификация (степень) выпускника (уровень направления подготовки)	бакалавр
Форма обучения	очная

Рабочий учебный план по
направлению подготовки (одобрен
Ученым советом Протокол № 05/19 от
29 октября 2019г.)

6.1. Оценочные средства по итогам освоения дисциплины

6.1.1. Цель оценочных средств

Целью оценочных средств является установление соответствия уровня подготовленности обучающегося на данном этапе обучения требованиям рабочей программы по дисциплине «Коммерция».

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Коммерция». Перечень видов оценочных средств соответствует рабочей программе дисциплины.

Комплект оценочных средств включает контрольные материалы для проведения всех видов контроля в форме тестовых заданий, устного опроса, доклада-презентации и промежуточной аттестации в форме вопросов и заданий к зачету.

Структура и содержание заданий – задания разработаны в соответствии с рабочей программой дисциплины «Коммерция».

6.1.2. Объекты оценивания – результаты освоения дисциплины

Объектом оценивания является способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (в части коммерческой деятельности).

Результатами освоения дисциплины являются:

3.1- особенности организации, управления и планирования коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;

3.2- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;

3.3- характерные особенности коммерческого предприятия;

3.4- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности.

Уметь:

У.1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;

У.2- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;

У.3- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;

У.4- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров.

У.5- осуществлять планирование коммерческой деятельности

У.6- оценивать коммерческие риски

Таблица 1 - Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля) с указанием этапов их формирования

Раздел дисциплины	Темы занятий	Перечень контролируемой компетенции (или ее части)		Планируемые результаты освоения дисциплины	Наименование оценочного средства			
		код	Содержание компетенции		<i>входной</i>	<i>текущий</i>	<i>рубежный</i>	<i>промежуточный</i>
	Тема 1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности предприятия	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	3.1- особенности организации, управления и планирования коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; У.1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров.	Вопросы к собеседованию	КС		ЗСО
	Тема 2. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	3.2- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки; У.2- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка		КС Тест	К32	ЗСО
	Тема 3. Торговое предприятие и его окружающая рыночная среда	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	3.3- характерные особенности коммерческого предприятия; 3.4- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности. У.1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров; У.2- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка; У.3- организовать работу с поставщиками и		КС Тест	К33	ЗСО

				покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров				
Тема 4. Оптовая и розничная торговля	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	3.1- особенности организации, управления и планирование коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; 3.2- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки; 3.3- характерные особенности коммерческого предприятия; 3.4- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности. У.1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров; У.2- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка; У.3- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров; У.4- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров.		КС Тест	К34	ЗСО	
Тема 5. Особенности	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия	3.1- особенности организации, управления		КС	К35	ЗСО	

	коммерческой деятельности в сфере услуг		осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	и планирование коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; 3.3- характерные особенности коммерческого предприятия; У.4- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров. У.5-осуществлять планирование коммерческой деятельности У.6-оценивать коммерческие риски.		Тест		
	Тема 6. Сбытовая коммерческая деятельность производственного предприятия	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	3.1- особенности организации, управления и планирование коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; 3.2- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки; 3.3- характерные особенности коммерческого предприятия; 3.4- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности. У.1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;		КС Задачи	К36	ЗСО

				У.2- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка; У.3- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров.				
	Тема 7. Планирование, бизнес-планирование на коммерческом предприятии	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	3.1- особенности организации, управления и планирование коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; У.5-осуществлять планирование коммерческой деятельности.		КС Тест	К37	ЗСО
	Тема 8. Организационная структура управления коммерческим предприятием	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	3.1- особенности организации, управления и планирование коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; У.1- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров.				
	Тема 9. Управление рисками коммерческой деятельности	ПК-9	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели в части коммерции	3.1- особенности организации, управления и планирование коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; У.6-оценивать коммерческие риски.				

6.1.3. Формы контроля и оценки результатов освоения

Контроль и оценка результатов освоения – это выявление, измерение и оценивание знаний, умений и уровня владений формирующихся компетенций в рамках освоения дисциплины. В соответствии с учебным планом и рабочей программой дисциплины «Коммерции» предусматривается текущий, рубежный и промежуточный контроль результатов освоения.

6.1.4 Система оценивания комплекта оценочных средств текущего контроля, рубежного контроля и промежуточной аттестации*

Система оценивания каждого вида работ описана в Положении о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, утвержденным Приказом ректора от 20.02.2018 № 38/ од.

6.2. Примерные (типовые) оценочные или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, владений (или) опыта деятельности, в процессе освоения дисциплины (модуля, практики), характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

6.2.1 Примерные (типовые) оценочные или иные материалы для проведения входного контроля

Входной контроль в виде собеседования предназначен для оценки уровня сформированности профессиональных компетенций у обучающегося в процессе изучения предшествующих профессиональных дисциплин.

6.2.2 Примерные (типовые) оценочные или иные материалы для проведения текущего контроля.

Вопрос 1. Под «коммерцией» понимают:

деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;

деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;

деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;

деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Вопрос 2. Целью коммерческой стратегии является:

определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;

определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;

разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;

определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

Вопрос 3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

с куплей товаров и/или услуг;

с продажей товаров и/или услуг;

с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;

с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;

с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

Вопрос 4. Что является объектом коммерческой деятельности?

товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;

услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;

реклама; представительские услуги;

аудит; консалтинг;

товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

Вопрос 5. Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?

реальное воплощение товара;

замысел товара;

дополнение к товару;

доставка товара;

использование товара.

Вопрос 6. К коммерческим организациям не относятся:

хозяйственные товарищества и общества;

производственные кооперативы;

потребительские кооперативы;

государственные унитарные предприятия

Вопрос 7. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;

установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;

установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;

установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

Вопрос 8. В коммерческую службу промышленного предприятия входят:

отдел координации закупок и продаж;

отдел транспорта и таможенных операций;

отдел маркетинга и цен;

отдел рекламы;

отдел работы с посредниками;

все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 9. В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

изучение рынков;

изучение рынков поставщиков и потребителей;

разработка контрактов с определением цен

Вопрос 10. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

в организации торгового обслуживания покупателей;

в организации товаров;

в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;

в формировании ассортимента товаров.

Вопрос 11. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;

то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;

то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;

то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;

то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

Вопрос 12. Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

розничная продажа;

оптовая продажа;

стимулирование сбыта;

сезонные скидки

Вопрос 13. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:

коммерческим организациям;

некоммерческим организациям;

Вопрос 14. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

скидки с цены;

премии;

распространение купонов;

бесплатные образцы товаров

нет правильного ответа

Вопрос 15. Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе

маркетинга;

сбыта;

услуг;

кадров

Вопрос 16. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

цена и качество;

скидки и доступность информации;

принадлежность к одной отрасли

Вопрос 17. Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?

контакты с поставщиками;

технические справочники;

опрос экспертов

Вопрос 18. Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

производитель – потребитель;

производитель – посредник – потребитель;

производитель – оптовый торговец – розница – потребитель

Вопрос 19. Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

разработка каталогов и прейскурантов;

доставка товара к месту продажи;

распаковка и расконсервация;

подготовка товара к продаже;

Вопрос 20. Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;

поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;

поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;

поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

Вопрос 21. Торговый ассортимент представляет собой:

совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;

совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;

совокупность товаров, находящихся на рынке;

совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

Вопрос 22. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

ассортимент товаров; величина предприятия;

способ продаж; объем услуг;

расположение; организационно правовая форма;

ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма;

величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

Вопрос 23. Что такое «широта» ассортимента?

количество товарных единиц в товарной группе;

бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;

соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;

количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

Вопрос 24. Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?

внутриотраслевые;

межотраслевые;

прямые;

опосредованные;

длительные

Вопрос 25. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;

юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;

юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;

согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

Вопрос 26. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

игры;

премии лучшим торговым работникам;

проведение конференций продавцов;

моральные поощрения

Вопрос 27. Какой вид сервиса не существует?

предпродажный;

послепродажный;

внутрипродажный;

все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 28. Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?

материально-техническое обеспечение;

производственные;

финансовые;

информационные;

материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.

Вопрос 29. Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада.

личный отбор товара на складе;

по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;

через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);

с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;

личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

Вопрос 30. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?

деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);

деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,

личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,

наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз,

деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта. (тесты)

Текущий контроль проводится в разрезе оценки компетенций, предусмотренных в РПД – 3.1, 3.2, 3.3 У.1, У.2, У.3, У.4, У.5, У.6.

6.2.2.1. Примерная тематика контрольных вопросов по теме 1 «» для оценки сформированности уровня компетенции ПК-17.3.1

1. Что такое коммерческая деятельность?
2. Чем отличается коммерческая деятельность от предпринимательской деятельности?
3. Что такое коммерция ее связь с предпринимательством?
4. Как характеризует сущность коммерции современное российское законодательство?
5. Каковы характерные черты, цель и задачи коммерции?
6. Назовите функции коммерческой деятельности.
7. Назовите принципы коммерческой деятельности.

6.2.2.2. Примерная тематика докладов для круглого стола по теме 1 «Содержание дисциплины коммерция» для оценки сформированности уровня компетенции ПК-17.3.2 - У.1 - применять на практике теоретические знания о сущности и содержании коммерции

Семинар № 1

1. Коммерческая деятельность как особая форма экономической деятельности.

2. Оптовая коммерческая деятельность.
3. Розничная коммерческая деятельность.
4. Коммерческое предпринимательство.
5. Коммерческая деятельность в сфере услуг.

Семинар № 2

1. Товар как объект коммерческой деятельности.
2. Потребительские свойства товара.
3. Определение качества товара по ГОСТам, ОСТам, ИСО
3. Товарная политика коммерческой деятельности.

Семинар № 3

1. Характеристика торгового предприятия.
2. Торговое предприятие – рынок, как внешняя окружающая среды и её составляющие.
3. Организация системы сервисного обслуживания товаров на рынке.

Семинар № 4

- 1.Прогрессивные формы оптовой торговли (торговые дома, ярмарки, аукционы, торгово-промышленные выставки).
2. Формы розничной продажи товаров, классификация предприятий розничной торговли, особенности коммерческой деятельности.
- 3.Составить схему розничной торговой сети и дать её классификационные характеристики.

Семинар № 5.

- 1.Особенности организации коммерческой деятельности в сфере услуг. Показатели эффективности работы предприятий в сфере услуг.
2. Коммерческие риски в сфере услуг: минимизация рисков в сфере услуг.

Семинар № 6.

1. Торгово-посредническая деятельность коммерческого предприятия: системы сбыта, виды сбыта, типы каналов.
- 2.Организация посреднической деятельности. Договора при посреднических сделках (договора поручения, комиссии, агентские договора)

Семинар № 7.

- 1.Виды планирования на коммерческом предприятии.
- 2.Особенности бизнес-планирования на коммерческом предприятии с учетом требования рынка.

Семинар № 8.

1. Организационная структура управления коммерческим предприятием.

2. Составить структуру управления коммерческого предприятия любой формы собственности.

Семинар № 9.

1. Управление рисками коммерческой деятельности

2. Коммерческие риски, выбор, их оценка с обоснованием применения метода управления рисками.

6.2.5 Примерные (типовые) оценочные средства или иные материалы для проведения промежуточной аттестации

1. Сущность коммерческой деятельности и ее характерные особенности.
2. Принципы коммерческой деятельности.
3. Виды процессов, совершаемых в коммерческой деятельности.
4. Развитие коммерческой деятельности в России.
5. Объекты коммерческой деятельности. Право собственности.
6. Субъекты коммерческой деятельности. Их виды и классификация.
7. Товар как источник коммерческой прибыли.
8. Ассортимент товара и его расчетные оценки.
9. Организация хозяйственных связей в коммерции.
10. Основные положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи.
11. Основные положения договора поставки.
12. Концепция коммерческо-посреднической деятельности.
13. Каналы распределения товаров. Их роль в коммерческой деятельности.
14. Роль оптовых посредников в коммерческой деятельности.
15. Виды предприятий оптовой торговли. 15. Особенности коммерческой деятельности по розничной продаже товаров.
16. Классификация предприятий розничной торговли.
17. Расчеты в коммерческой деятельности.
18. Инфраструктура коммерческой деятельности.
19. Особенности купли-продажи товаров на товарных биржах.
20. Особенности купли-продажи товаров на аукционах.
21. Особенности купли-продажи товаров на выставках и ярмарках.
22. Организационные структуры коммерческого предприятия.
23. Планирование коммерческой деятельности.
24. Оценка коммерческих рисков.
25. Коммерция и предпринимательство их взаимосвязь и отличия.

6.3. Методические материалы по освоению дисциплины

Методические указания для обучающихся по изучению дисциплины «Коммерция»

Дисциплина «Основы предпринимательской деятельности» считается освоенной обучающимся, если он имеет положительные результаты промежуточного, текущего и итогового контроля. Это означает, что обучающийся освоил необходимый уровень теоретических знаний в области деятельности по организации предпринимательской деятельности и овладел навыками осуществления данной деятельности.

Контактная и самостоятельная работа осуществляется обучающимся в соответствии с учебным планом, календарным учебным графиком и рабочей программой дисциплины.

Контактная работа предусматривает взаимодействие обучающегося с преподавателем в электронной информационно-образовательной среде института:

- лекции и практические/семинарские занятия,

- индивидуальные консультации преподавателя, по возникающим у обучающегося вопросам в процессе освоения учебного материала дисциплины

Для достижения вышеуказанного обучающийся должен соблюдать следующие правила, позволяющие освоить дисциплину на высоком уровне:

1. Начало освоения курса должно быть связано с изучением всех компонентов рабочей программы дисциплины с целью понимания ее содержания и указаний, которые будут доведены до сведения обучающегося на первой лекции и первом семинарском занятии. Это связано с:

- установлением сроков и контроля выполнения индивидуального задания каждым обучающимся;

- распределением тем докладов, контрольных работ (в соответствии с учебным планом) и сроки их представления;

- критериями оценки текущей и самостоятельной работы обучающегося (устного опроса, фронтального опроса, индивидуального задания, работы на семинарских/практических занятиях, тестирования - рубежного контроля).

Перед началом курса обучающемуся целесообразно ознакомиться со структурой дисциплины на основании программы, а также с последовательностью изучения тем и их объемом. С целью оптимальной самоорганизации необходимо сопоставить эту информацию с расписанием учебных занятий и выявить наиболее затратные по времени и объему темы, чтобы заранее определить для себя периоды объемных заданий.

2. Каждая тема содержит лекционный материал, список литературы для самостоятельного изучения, вопросы и задания для подготовки к семинарским и/или практическим занятиям, а также материалы для самостоятельной работы. Необходимо заранее обеспечить себя этими материалами и литературой или доступом к ним.

3. Лекционный материал и указанные литературные источники по пройденной теме необходимо изучить перед посещением следующего лекционного занятия. Это позволяет закрепить прослушанный материал лекции и проверить правильное понимание материала при ответах на вопросы, заданные лектором в начале лекции по пройденному ранее материалу.

4. Семинарское и/или практическое занятие, как правило, начинается с фронтального опроса по лекционному материалу темы и материалам указанных к теме литературных источников. В связи с этим подготовка к семинарскому/практическому занятию заключается в повторении лекционного материала и изучении вопросов предстоящего занятия.

5. В конце изучения каждого раздела обучающийся проходит тестирование - рубежный контроль.

6. Оформление всех видов письменных работ регламентируется соответствующими требованиями установленными в институте.

7. Успешное прохождение промежуточной аттестации предусматривает выполнение правил 1 – 6.

Методические указания освоению лекционного материала

Лекционный материал и указанные литературные источники по соответствующей теме необходимо изучить перед посещением соответствующего лекционного занятия, так как лекция в аудитории предполагает раскрытие актуальных и проблемных вопросов рассматриваемой темы, а не содержания лекционного материала. Таким образом, для понимания того, что будет сказано на лекции, необходимо получить базовые знания по теме, которые содержатся в лекционном материале.

При возникновении затруднений с пониманием материала занятия обучающийся должен обратиться с вопросом к лектору или преподавателю, ведущему семинарские/практические занятия, для получения соответствующих разъяснений в отведенное для этого преподавателем время на занятии либо по электронной почте. В интересах обучающегося своевременно довести до сведения преподавателя информацию о своих затруднениях в освоении предмета и получить необходимые разъяснения, так как

говорить об этом после получения низкой оценки при опросе или по результатам контрольной работы не имеет смысла.

Методические указания по подготовке обучающихся к лекционным занятиям

Лекционное занятие, как правило, начинается с устного опроса по пройденной теме. Поэтому обучающемуся необходимо просматривать конспект сразу после занятий. Отметить тот материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, необходимо сформулировать вопросы и обратиться на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Методические указания по подготовке обучающихся к семинарским занятиям

Для успешного усвоения дисциплины обучающийся должен систематически готовиться к семинарским/практическим занятиям в течение семестра. Для этого необходимо:

- познакомиться с планом семинарского/практического занятия;
- изучить соответствующие вопросы в конспекте лекций для подготовки к фронтальному опросу на семинарском/практическом занятии;
- ответить на вопросы, вынесенные на обсуждение;
- систематически выполнять задания преподавателя, предлагаемые для выполнения во внеаудиторное время.

В ходе семинарских/практических занятий обучающиеся под руководством преподавателя могут рассмотреть различные точки зрения специалистов по обсуждаемым проблемам. Продолжительность подготовки к семинарскому/практическому занятию должна составлять не менее того объема, что определено п.4.3 рабочей программы,

Семинарские занятия могут проводиться в различных формах:

- устные ответы на вопросы преподавателя по теме семинарского/практического занятия;
- письменные ответы на вопросы преподавателя;
- групповое обсуждение той или иной проблемы под руководством и контролем преподавателя;
- заслушивания и обсуждение докладов на круглом столе;

Подготовка к семинарским занятиям должна носить систематический характер. Это позволит обучающемуся в полном объеме выполнить все требования преподавателя. Для получения более глубоких знаний обучающимся рекомендуется изучать дополнительную литературу (список приведен в рабочей программе по дисциплине).

Одним из важных показателей активности обучающегося в освоении дисциплины является подготовка по аспектам теории или практики изучаемой дисциплины в соответствии с предлагаемой тематикой. Один доклад готовят один-два обучающихся. Доклад должен содержать суть рассматриваемого аспекта, причину необходимости рассмотрения, описание существующих или возникающих для данного аспекта проблем предлагаемые пути их решения.

Доклад должен быть оформлен на бумажном носителе с указанием использованных литературных источников. Доклад и материалы презентации должны быть сданы преподавателю. При невыполнении этого условия за доклад выставляется оценка «неудовлетворительно». Продолжительность доклада не более 10 минут. Докладчики один или оба должны выступить. Представленный материал обсуждается на занятии обучающимися. Это означает, что подготовка каждого обучающегося к такому занятию будет заключаться в изучении темы, предлагаемой к обсуждению, и подготовке вопросов, которые он задаст докладчикам. При подготовке таких вопросов необходимо иметь в виду, что в докладе прозвучат основные аспекты и проблемы, поэтому поверхностные вопросы,

связанные с уточнением понятийного аппарата, перечислением функций и т.п. (если это не является сутью обсуждаемой проблемы) будут оцениваться неудовлетворительно.

Преподаватель оценивает на занятии вопросы и ответы. Таким образом, по результатам занятия все обучающиеся группы имеют оценки, выставляемые в журнал. Отсутствие вопроса у обучающегося свидетельствует о его неподготовленности к занятию и получением неудовлетворительной оценки.

Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающийся (далее самостоятельная работа обучающийся) - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа обучающийся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Цель самостоятельной работы обучающихся - научить осмысленно и самостоятельно работать сначала с учебным материалом, затем с научной информацией, заложить основы самоорганизации и самовоспитания с тем, чтобы привить умение в дальнейшем непрерывно повышать свою квалификацию.

Самостоятельная работа обучающихся способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению различных проблем.

Объем самостоятельной работы обучающихся определяется ФГОС и обозначен в тематическом плане рабочей программы (п. 4.1 данной рабочей программы). Самостоятельная работа обучающихся является обязательной для каждого обучающегося и определяется учебным планом по направлению. Для успешной организации самостоятельной работы необходимы следующие условия:

- готовность обучающихся к самостоятельной работе по данной дисциплине и высокая мотивация к получению знаний;
- наличие и доступность необходимого учебно-методического и справочного материала;
- регулярный контроль качества выполненной самостоятельной работы;
- консультационная помощь преподавателя.

При изучении каждой дисциплины организация самостоятельной работы должна представлять единство трех взаимосвязанных форм:

1. Внеаудиторная самостоятельная работа;
2. Аудиторная самостоятельная работа, которая осуществляется под непосредственным руководством преподавателя;
3. Творческая, в том числе научно-исследовательская работа.

Виды внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся:

- изучение учебной, учебно-методической литературы и иных источников по темам; подготовка вопросов преподавателю по дисциплине в в период контактной работы (лекции, семинары/практические занятия, групповые и индивидуальной консультации);
- подготовка и написание контрольных работ (в соответствии с учебным планом);
- подготовка и написание курсовых работ (в соответствии с учебным планом) и ее корректировка в соответствии с замечаниями рецензента;
- подготовка и написание рефератов, докладов;
- подбор и изучение литературных источников;
- поиск и анализ информации по заданной теме;
- анализ научной статьи;
- анализ статистических данных по изучаемой теме;
- подготовка к участию в научно-практических конференциях с докладами по темам изучаемой дисциплины, смотрах, олимпиадах и др.

Виды аудиторной самостоятельной работы:

- во время лекции обучающиеся могут выполнять самостоятельно небольшие задания: решать несложные задачи, приводить примеры, дополнять классификации и т.д.;

- на семинарских занятиях обучающиеся самостоятельно решают творческие задачи, кейс-ситуации, заполняют таблицы, конспектируют главное из выступлений других обучающихся, выполняют тестовые задания и т.д.

Вид творческой самостоятельной работы:

- обучающийся может выбрать тему, связанную с вопросами изучаемой дисциплины и подготовить выступление на конференцию;

- обучающийся может выбрать заинтересовавшую его тему и развивать ее во время прохождения практики, в дальнейшем в курсовых и выпускной квалификационной работе.

Оценка освоения обучающимся учебной дисциплины в течение закрепленного учебным планом периода осуществляется в процессе текущего контроля.

Текущий контроль осуществляется в следующих формах:

- фиксация участия в устных и фронтальных опросах;
- оценка качества выполнения иллюстративного материала и устного доклада;
- оценка качества работы при решении практических задач, кейс-ситуаций.
- контроль и фиксация прохождения тестирования в целях самопроверки.
- проверка ответов на вопросы рубежного контроля;
- проверка письменных контрольных заданий.

Виды заданий для самостоятельной работы изложены в п.4 настоящей программы, а содержание заданий для самостоятельной работы в форме текущего контроля по дисциплине представлены там же в п. 6.2.

Все виды активности преподаватель фиксирует в течение установочно-экзаменационной сессии и обязательно учитывает при оценке знаний обучающегося по данной дисциплине.

Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации

Подготовка к зачету является заключительным этапом изучения дисциплины. Зачет проводится в тестовой форме.

При подготовке к промежуточной аттестации особое внимание следует обратить на следующие моменты:

- выучить определения всех основных понятий.
- проверить свои знания с помощью примерных тестовых заданий.

Содержание тестов находится в доступном режиме с начала изучения дисциплины. В связи с этим целесообразно изучать тесты по каждой теме вместе с подготовкой к соответствующему текущему занятию. Кроме того, необходимо помнить, что часть тестовой базы (не более 10%) непосредственно перед промежуточной аттестацией может быть дополнена или изменена. В связи с этим целесообразно изучать не только тесты, выносимые на зачет но и иные вопросы, рассматриваемые на лекциях и занятиях. Эти изменения, как правило, доводятся до сведения обучающихся на консультации перед зачетом. В процессе подготовки к зачету выявляются вопросы, по которым нет уверенности в ответе либо ответ обучающемуся не ясен. На консультации это можно прояснить, поэтому непосещение консультации может негативно отразиться на результатах экзамена. На консультации также необходимо уточнить сущность правильного ответа на так называемые «открытые» тесты, то есть те в которых не представлены варианты ответов: единицы измерения, вариант округления и т.п. и иные вопросы по организации и проведению зачета.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ (ГЛОССАРИЙ) по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»

Административная ответственность коммерческой деятельности — вид юридической ответственности граждан, должностных, юридических лиц за совершенное административное правонарушение. Порядок и основания привлечения к административной ответственности регулируются Кодексом РФ об административных правонарушениях и другими правовыми актами.

Амортизация — постепенное перенесение стоимости основных фондов на производимую продукцию в целях накопления денежных средств для полного их восстановления; денежное выражение физического и морального износа.

Балансовая прибыль — включает прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего, выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

Бизнес-план — проект будущего дела, отвечающий на вопрос, как начать свой бизнес. Включает в себя описание всех действий, направленных на открытие и развитие своего бизнеса, а также содержит финансовый отчет о будущих затратах, доходах и расходах. Прежде всего должен определять цели и задачи бизнеса, отражать состояние рынка, оценивать конкуренцию.

Дисциплинарная ответственность — санкция, которая применяется администрацией предприятия к работнику, в виде дисциплинарного взыскания за дисциплинарный проступок.

Коммерческие организации — юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Материальная ответственность — обязанность работника возместить в установленном порядке и в определенных размерах имущественный ущерб, причиненный по его вине предприятию в результате ненадлежащего исполнения им своих трудовых обязанностей.

Моральный износ — уменьшение стоимости машин и оборудования под влиянием сокращения общественно необходимых затрат на их воспроизводство (моральный износ первой формы); уменьшение их стоимости в результате внедрения новых, более прогрессивных и экономически эффективных машин и оборудования (моральный износ второй формы).

Налоги — форма платежа, взимаемая с доходов или имущества юридических и физических лиц, характеризующаяся обязательностью, регламентацией размера и сроков внесения.

Налоговая ответственность предпринимателей — вид юридической ответственности физических и юридических лиц за налоговые правонарушения.

Некоммерческие организации — организации, где получение прибыли не выступает в качестве основной цели. Они вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для реализации их уставных целей, а прибыль полностью используется для саморазвития и не распределяется между участниками.

Новаторство — проявление нового в созидательной деятельности людей, выражение творческих способностей человека в труде.

Оборотные средства — обязательный элемент производства, основная часть себестоимости продукции.

Оборотные средства предприятия — совокупность денежных средств предприятия, предназначенных для образования оборотных фондов и фондов обращения.

Общество с дополнительной ответственностью — общество, когда его участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью — общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; его участники несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Организаторские способности — способность вести за собой людей. Включают три блока качеств: стремление к самостоятельности, умение контактировать с людьми, умение организовать коллективную деятельность.

Организационно-правовая форма — признаваемая законодательством той или иной страны форма хозяйствующего субъекта, фиксирующая способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели деятельности.

Основные непроизводственные фонды — жилые дома, детские и спортивные учреждения и другие объекты культурно-бытового обслуживания трудящихся, которые находятся на балансе предприятия.

Основные производственные фонды — средства труда, участвующие в повторяющемся процессе производства и переносящие по частям свою стоимость на готовый продукт.

Основные фонды — совокупность произведенных материально-вещественных ценностей, которые действуют в течение длительного времени и постепенно утрачивают свою стоимость.

Ответственность предпринимателей — обязанность и необходимость совершить определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных (договоренных) обязанностей (обязательств), нарушений прав хозяйствующих субъектов, клиентов, работников, государства.

Предприимчивость — совокупность качеств личности, основанных на способности человека достигать конкретных целей в хозяйственной, социальной или иных сферах общественной жизни за счет своей инициативы, деловитости, изобретательности, самостоятельности, готовности рисковать и других качеств.

Предприниматель — инициативный человек, который не боится экономической ответственности, рисков и особым способом соединяет различные факторы производства так, чтобы в перспективе появился дополнительный доход. Являясь источником всех изменений в рыночной экономике, способен по-особому соединять факторы производства на инновационной, рискованной основе.

Предприятие — самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный (учрежденный) в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. После государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом и может участвовать в хозяйственном обороте.

Прибыль — конечный финансовый результат предпринимательской деятельности. Учет прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведется хозяйственная деятельность.

Производственные кооперативы — добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Рентабельность — один из основных показателей эффективности работы предприятия. Это доходность, прибыльность предприятия; показатель, отражающий конечные результаты хозяйственной деятельности.

Рисковость (риск) — действие в условиях неопределенности, неудачу, в надежде на счастливый исход, несмотря на угрозу полной или частичной потери ресурсов, дохода, престижа, нанесения ущерба экологии или здоровью.

Себестоимость продукции, работ или услуг — денежное выражение суммы затрат, необходимых на производство и сбыт данной продукции, а более точно — ее единицы.

Стратегическое мышление — умение мыслить стратегически, дальновидно и на этой основе принимать правильные решения. Одно из ключевых требований к бизнесмену — наличие у него интеллекта, умения генерировать новые идеи и принимать решения.

Товарищество на вере — товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обстоятельствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (командисты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Труд (или рабочая сила) — совокупность знаний, умений и навыков физических и интеллектуальных способностей человека, которые он пускает в ход при производстве продукта.

Унитарное предприятие — коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество; может быть государственным или муниципальным.

Устав предприятия — основной документ предприятия, в котором прописаны: деятельность предприятия, права и обязанности учредителей, условия выхода учредителей, процедура избрания руководителя, права и обязанности руководителя. Все договорные обязательства предприятия заключаются на основе устава.

Физический износ — постепенная утрата основными фондами своей первоначальной потребительной стоимости.

Физическое лицо — человек, который может быть гражданином РФ, иностранным гражданином и вообще не иметь гражданства ни одной страны (быть лицом без гражданства).

Фирма — общее название, которое используется по отношению к любому (или почти любому) хозяйственному предприятию. Оно указывает лишь на то, что предприятие обладает правами юридического лица (является самостоятельным и независимым).

Хозяйственное общество — коммерческая организация, уставный фонд которой формируется одним или несколькими физическими или юридическими лицами путем внесения своих долей (или полной величины уставного капитала, если в качестве учредителя выступает одно лицо).

В качестве долей могут рассматриваться денежные или материальные средства, интеллектуальный капитал, ценные бумаги или имущественные права, имеющие денежную оценку.

Чистая прибыль — часть прибыли, которая остается после уплаты налогов и других обязательных платежей на предприятии.

Экономическая эффективность — результативность производственной деятельности, соотношение между результатами и затратами живого и общественного труда, выражающими достигнутый уровень развития производительных сил и степень их использования.

Юридическое лицо — организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.