

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**  
**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_  
(подпись) Василенко В.Н.  
(Ф.И.О.)

" 25 " мая 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ДИСЦИПЛИНЫ**

**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Направление подготовки

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Логистика и управление бизнесом в сфере товарного обращения

Квалификация выпускника

**бакалавр**

---

Воронеж

## 1. Цели и задачи дисциплины

1. Целью освоения дисциплины (модуля) «Коммерческая деятельность предприятий» является формирование компетенций обучающегося в области профессиональной деятельности и сфере профессиональной деятельности:

- 08 Финансы и экономика.

Дисциплина направлена на решение задач профессиональной деятельности следующих типов: организационно-управленческий.

Программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень образования - бакалавриат).

## 2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-2	Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги	ИД2 <sub>ПКв-1</sub> – Понимает принципы ценообразования

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД2 <sub>ПКв-2</sub> – Понимает принципы ценообразования	Знает: экономическую теорию и основы экономической и информационной безопасности
	Умеет: использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги; формировать итоговые документы
	Владеет: навыками формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги

## 3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины по выбору» образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень образования бакалавриат), направленность/профиль «Логистика и управление бизнесом в сфере товарного обращения».

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий» основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении обучающимися дисциплин: Правовое обеспечение профессиональной деятельности, Управление бизнесом.

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий» является предшествующей для проведения практической подготовки, дисциплин: Ценообразование, Товарный менеджмент, Стратегическое управление.

## 4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц

Виды учебной работы	Всего	Семестр 6
	акад. часов	акад. часов
Общая трудоемкость дисциплины	216	216
<b>Контактная работа в т.ч. аудиторные занятия:</b>	94	94
Лекции	36	36
Практические занятия (ПЗ)	54	54
в том числе в форме практической подготовки	54	54
Консультации, текущие	2	2
Консультации перед экзаменом	2	2
<b>Виды аттестации (экзамен)</b>	33,8	33,8
<b>Самостоятельная работа:</b>	88,2	88,2
Проработка материалов по конспекту лекций	10,8	10,8
Проработка материалов по учебнику	53,9	53,9
Подготовка к практическому занятию	13,5	13,5
Подготовка реферата	10	10

**5 Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**5.1 Содержание разделов дисциплины (модуля)**

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (указываются темы и дидактические единицы)	Трудоемкость раздела, ак.ч
<b>6 семестр</b>			
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	Основные определения. Методологические основы коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	30
2	Внутрифирменное планирование и управление.	Основы планирования. Использование информационно-коммуникационных технологий. Использование прикладных программ.	40
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	Понятие коммерческой сделки. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Классификация и виды договоров. Организационный механизм материального обеспечения. Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками.	44,8
4	Коммерческая работа по сбыту товаров.	Ассортимент и торговая номенклатура товаров. Формирование номенклатуры товаров. Структура товарного ассортимента. Категорийный менеджмент. Оценочные модели ассортимента.	36

5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	Эффективность коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность на разных этапах жизненного цикла инновационного предприятия.	27,4
	Консультации текущие		2
	Консультации перед экзаменом		2
	Экзамен		33,8

## 5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции, ак. Ч	ПР, ак. Ч	СРО, ак. Ч
<b>6 семестр</b>				
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	6	10	14
2	Внутрифирменное планирование и управление.	6	16	18
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	10	12	22,8
4	Коммерческая работа по сбыту товаров.	10	8	18
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	4	8	15,4
	Консультации, текущие	2		
	Консультации перед экзаменом	2		
	Экзамен	33,8		

### 5.2.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, ак. ч
<b>6 семестр</b>			
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	Основные определения. Методологические основы коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	2
		Рынок – основа коммерческой деятельности. Рынки B2B, B2C, B2G, B2L, B2F	2
		Организация коммерческой деятельности инновационного предприятия. Жизненный цикл товара.	2
2	Внутрифирменное планирование и управление.	Основы планирования. Использование информационно-коммуникационных технологий. Использование прикладных программ.	2
		Внутрифирменные коммуникации. Организация работы по коммерческой деятельности. Принятие управленческих решений в области коммерческой деятельности	2
		Формирование технической документации и методы контроля.	2

3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	Понятие коммерческой сделки. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.	2
		Классификация и виды договоров.	2
		Организационный механизм материального обеспечения. Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками.	2
		Электронные закупки. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Факторинговые операции. Анализ затрат на осуществление этапов коммерческой деятельности	2
		Управление товарными запасами. Порядок формирования, регулирования и контроля товаров и товарных запасов. Содержание и организация закупочной работы. Поиск коммерческих партнеров и выбор поставщиков. Планирование и определение объема закупок.	2
4	Коммерческая работа по сбыту товаров	Ассортимент и торговая номенклатура товаров. Формирование номенклатуры товаров. Структура товарного ассортимента.	2
		Категорийный менеджмент. Оценочные модели ассортимента. Сущность товародвижения.	2
		Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки. Ценовая политика сбыта. Ценообразование	2
		Оптовая продажа товаров. Маркетинговые стратегии в организации работы оптово-посреднической фирмы. Мерчандайзинг. Методы планирования продаж и составление трейд-маркетингового бюджета. Розничная торговая сеть: ее виды. Формы розничной продажи товаров.	2
		Франчайзинг. Интернет-торговля. Стимулирование сбыта и продаж. Тенденции развития розничной торговли.	2
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	Эффективность коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность на разных этапах жизненного цикла инновационного предприятия.	2
		Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия. Коммерческая деятельность как фактор формирования конкурентоспособности.	2

### 5.2.2 Практические занятия (семинары)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ак. ч
<b>6 семестр</b>			
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	Производственный процесс и его структура. Процесс оказания услуг	2
		Основы организации деятельности предприятия	4
		Организация основного производства	2
		Организация контроля качества продукции и услуг	2
2	Внутрифирменное	Организация обслуживания потребителей	2

	планирование и управление.	Основы организации заработной платы	2
		Организация и управление инфраструктурой предприятия	4
		Основы внутрифирменного планирования	4
		Структура и порядок разработки текущего плана предприятия	4
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	План маркетинга	4
		Инвестиционный план предприятия	4
		План производства услуг, работ, продукции	4
4	Коммерческая работа по сбыту товаров	План реализации услуг, работ, продукции	8
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	Планирование финансовых результатов деятельности предприятия	8

### 5.2.3 Лабораторный практикум – не предусмотрен

### 5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид СРО	Трудоемкость, ак. ч
<b>6 семестр</b>			
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов по учебнику	8
		Подготовка к практическим занятиям	2
		Подготовка к реферату	2
2	Внутрифирменное планирование и управление.	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов по учебнику	12
		Подготовка к практическим занятиям	2
		Подготовка к реферату	2
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	Проработка материалов по конспекту лекций	2,8
		Проработка материалов по учебнику	14
		Подготовка к практическим занятиям	4
		Подготовка к реферату	2
4	Коммерческая работа по сбыту товаров	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов по учебнику	10
		Подготовка к практическим занятиям	4
		Подготовка к реферату	2
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов по учебнику	9,9

	сти инновационно-го предприятия	Подготовка к практическим занятиям	1,5
		Подготовка к реферату	2

## 6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Для освоения дисциплины обучающийся может использовать:

### 6.1 Основная литература

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 286 с. : схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495661> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02906-6. – Текст : электронный.

### 6.2 Дополнительная литература

1. Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия : учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. – Минск : Вышэйшая школа, 2014. – 256 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=479497> . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-06-2318-8. – Текст : электронный.

### 6.3 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

1. Апалихина, О.А. Коммерческая деятельность предприятий [Электр.ресурс] : методические указания для самостоятельной работы обучающихся, обучающихся по направлению 38.03.02, очной, очно-заочной и заочной форм обучения / О.А. Апалихина; ВГУИТ, Кафедра торгового дела и товароведения. - Воронеж, 2021. - 16 с. - Электрон. ресурс.

### 6.4 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	<a href="http://www.edu.ru/index.php">http://www.edu.ru/index.php</a>
Научная электронная библиотека	<a href="http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?">http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?</a>
Федеральная университетская компьютерная сеть России	<a href="http://www.runnet.ru/">http://www.runnet.ru/</a>
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	<a href="http://www.window.edu.ru/">http://www.window.edu.ru/</a>
Электронная библиотека ВГУИТ	<a href="http://biblos.vsuet.ru/megapro/web">http://biblos.vsuet.ru/megapro/web</a>
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	<a href="http://minobrnauki.gow.ru">http://minobrnauki.gow.ru</a>
Портал открытого on-line образования	<a href="http://npoed.ru">http://npoed.ru</a>
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	<a href="http://www.ict.edu.ru/">http://www.ict.edu.ru/</a>
Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ»	<a href="http://education.vsuet.ru">http://education.vsuet.ru</a>
Официальный сайт Росстата	<a href="http://rosstat.gov.ru">http://rosstat.gov.ru</a>

### 6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение и информационные справочные системы:

информационная среда для дистанционного обучения СЭО «3KL».

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – ОС Windows.

## **7 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебные аудитории для проведения лекционных и практических занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения (мультимедийными проекторами, настенными экранами, интерактивными досками, ноутбуками, досками, рабочими местами по количеству обучающихся, рабочим местом преподавателя) – ауд. 407, 426 или иные в соответствии с расписанием.

Допускается использование других аудиторий в соответствии с расписанием учебных занятий и оснащенных соответствующим материально-техническим обеспечением, в соответствии с требованиями, предъявляемыми образовательным стандартом.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к базам данных и электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО «ВГУ-ИТ» – ауд. 427а, ресурсный центр ВГУИТ.

## **8 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

Оценочные материалы (ОМ) для дисциплины (модуля) включают в себя:

- перечень компетенций с указанием индикаторов достижения компетенций, этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы дисциплины (модуля) в виде Приложения.

Оценочные материалы формируются в соответствии с П ВГУИТ «Положение об оценочных материалах».



**ПРИЛОЖЕНИЕ  
К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ  
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**1. Организационно-методические данные дисциплины для очно-заочной и заочной форм обучения**

**1.1 Объемы различных форм учебной работы и виды контроля в соответствии с учебным планом (очно-заочная форма)**

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет **6** зачетных единиц

Виды учебной работы	Всего астрономических часов	Всего академических часов	Распределение трудоемкости по семестрам, ак. ч	
			8 семестр	
			астр.ч	акад. ч
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	162	216	162	216
<b>Контактная работа</b> в т. ч. аудиторные занятия:	21	30,8	21	30,8
Лекции	9	12	9	12
Практические занятия	12	16	12	16
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	12	16	12	16
Консультации текущие	0,6	0,8	0,6	0,8
Консультация перед экзаменом	1,5	2	1,5	2
<b>Вид аттестации (Экзамен)</b>	23,350	33,8	23,350	33,8
<b>Самостоятельная работа:</b>	113,550	151,4	113,550	151,4
Проработка материалов по конспекту лекций	2,7	3,6	2,7	3,6
Проработка материалов по учебнику	83,85	111,80	83,85	111,80
Подготовка к практическому занятию	12	16	12	16
Подготовка реферата	15	20	15	20

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ**

## 1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-2	ПКв-2 Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги	ИД2 <sub>ПКв-1</sub> – Понимает принципы ценообразования

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД2 <sub>ПКв-1</sub> – Понимает принципы ценообразования	Знает экономическую теорию и основы экономической и информационной безопасности
	Умеет использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги; формировать итоговые документы
	Владеет навыками формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги

## 2 Паспорт оценочных материалов по дисциплине

№ п/п	Разделы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные материалы		Технология/процедура оценивания (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Бизнес-план в системе управления предприятием	ПКв-2	Банк тестовых заданий	1-15, 41	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	66-70	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Реферат	51-58	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
2	Структура и содержание разделов бизнес-планов	ПКв-2	Банк тестовых заданий	16-30, 42	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	71-80	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Реферат	59-62	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
3	Презентация, экспертиза бизнес-плана	ПКв-2	Банк тестовых заданий	31-40, 43,44	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	81-90	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Реферат	63-65	Проверка преподавателем (уровневая шкала)

## 3 Оценочные материалы для промежуточной аттестации

**Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

Аттестация обучающегося по дисциплине проводится в форме тестирования и предусматривает возможность последующего собеседования (зачета, экзамена).

### 3.1 Банк тестовых заданий

**ПКв-2** Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги

№ задания	Тестовое задание
	С одним правильным ответом
1.	<p>Под бизнес-планом понимается:</p> <p>а) <b>документ, описывающий основные аспекты будущего коммерческого мероприятия, анализирующий проблемы, с которыми можно столкнуться в будущем, и определяющий способы решения этих проблем;</b></p> <p>б) комплекс документов, содержащих данные об изменении состава имущества и обязательств предприятия;</p> <p>в) документ, описывающий основные аспекты будущего коммерческого мероприятия и возможных доходов от его реализации;</p> <p>г) нет правильного ответа</p>
2.	<p>Цель разработки бизнес-плана:</p> <p>а) заставить руководителей фундаментально изучить перспективы фирмы;</p> <p>б) <b>спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов;</b></p> <p>в) обеспечить более четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей;</p> <p>г) подготовить фирму к внезапным изменениям рыночных ситуаций.</p>
3.	<p>Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:</p> <p>а) <b>определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;</b></p> <p>б) сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;</p> <p>в) выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;</p> <p>г) выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей.</p>
4.	<p>Потребность в бизнес-плане возникает при решении таких актуальных задач, как:</p> <p>а) подготовка заявок существующих и вновь создаваемых фирм на получение кредита;</p> <p>б) <b>открытие нового дела, определение профиля будущей фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности;</b></p> <p>в) реперофилирование существующей фирмы, выбор новых видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций;</p> <p>г) выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций.</p>
5.	<p>При составлении бизнес-плана:</p> <p>а) важна степень участия в этом процессе самого руководителя;</p> <p>б) <b>необходима работа всей команды управленцев;</b></p> <p>в) привлечение экспертов со стороны нежелательно, так как бизнес-план содержит коммерческую тайну;</p> <p>г) привлечение экспертов весьма приветствуется инвесторами.</p>
6.	<p>Коммерческая информация выполняет следующие функции:</p> <p>а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;</p> <p>б) <b>установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;</b></p> <p>в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;</p> <p>г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии</p>
7.	<p>Предметом бизнес - планирования являются:</p> <p>а) <b>любой субъект предпринимательской среды: фирмы, банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные структуры;</b></p> <p>б) отдельные стратегические изменения в бизнесе, представленные в виде инвестиционных и инновационных проектов;</p> <p>в) отдельные бизнес - единицы организации;</p> <p>г) все ответы верны</p>
8.	Место бизнес - плана в системе планов предприятия:

	<p>а) бизнес-план является частью стратегического плана предприятия;  б) бизнес - план входит в состав инновационных и инвестиционных планов предприятия;  в) является тактическим текущим планом деятельности организации;  г) <b>все ответы верны</b></p>
9.	<p>Адресаты бизнес - плана это:  а) <b>собственники предприятия</b>;  б) менеджмент;  в) потенциальные партнеры и инвесторы;  г) кредиторы.</p>
10.	<p>Точка безубыточности — это:  а) абсолютная или относительная величина цены применительно к уровню общественных затрат, доходов или других цен;  б) разница между совокупными доходами и совокупными издержками за определенный период;  в) <b>уровень физического объема продаж на протяжении расчетного периода времени, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства</b>;  г) нет правильного ответа.</p>
11.	<p>Показатели бюджетной эффективности отражают;  а) <b>финансовую эффективность проекта с точки зрения отрасли с учетом влияния реализации проекта на функционирование отрасли в целом</b>;  б) влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы бюджетов всех уровней;  в) финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;  г) сопоставление денежных притоков и оттоков без учета схемы финансирования.</p>
12.	<p>Показатели коммерческой эффективности учитывают:  а) денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, реализующей проект;  б) <b>последствия реализации проекта для федерального, регионального или местного бюджета</b>;  в) последствия реализации проекта для отдельной организации, генерирующей проект, без учета схемы финансирования;  г) затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за рамки финансовых интересов предприятий-акционеров.</p>
13.	<p>Стратегический план это:  а) долгосрочный план, предусматривающий набор перспективных целей, формирование миссии и стратегий деятельности организации;  б) <b>перспективный план, предусматривающий формирование миссии, перспективных целей и набор альтернативных вариантов поведения (стратегий) организации на каждый из возможных вариантов развития её внешней среды</b>;  в) план поведения организации в среде окружения. Разрабатывается как правило на год.</p>
14.	<p>Какая информация не включается в раздел «Организационный план»:  а) полное и сокращенное наименование предприятия, дата и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический адрес, банковские реквизиты;  б) организационно-правовая форма предприятия;  в) <b>оценка сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия</b>.  г) формулировка миссии предприятия.</p>
15.	<p>Дайте полное определение понятия риск в экономическом смысле  а) <b>это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели</b>;  б) возможная потеря денежных средств инвестором;  в) любая неопределенная ситуация, возникающая на рынке;  г) ситуация, когда собственные средства могут быть потеряны в ходе реализации проекта, а привлеченные средства инвестора нет.</p>
16.	<p>Какой вид инвестиций не включается в нематериальные активы  а) подготовка кадров для будущего производства;  б) <b>кредиты банка</b>;  в) приобретение лицензий, разработка торговой марки и др;  г) «ноу-хау», патенты, изобретения</p>
17.	<p>Что такое субъект коммерческой деятельности?  а) несовершеннолетние;  б) специалист, работающий в области юриспруденции;  в) <b>юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке</b>;  г) экономист.</p>

18.	Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности? а) в Уголовном кодексе РФ; б) <b>в Гражданском кодексе РФ;</b> в) в Трудовом кодексе РФ; г) в Налоговом кодексе РФ.
19.	Отметьте основные моменты, с которыми связана организация коммерческих процессов: а) с куплей товаров и/или услуг; б) с продажей товаров и/или услуг; в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг; г) <b>с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.</b>
20.	Какой смысл содержит данное высказывание? «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы» а) <b>то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;</b> б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду; в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой; г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений.
21.	Что входит в коммерческую работу по выявлению или изучению источников товарных ресурсов? а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам; б) <b>поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;</b> в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам; г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию
22.	Что является целью коммерческой деятельности? а) <b>извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;</b> б) просто систематическое отчуждение товаров; в) безвозмездная передача товаров третьим лицам; г) получение прибыли.
23.	Что является объектом торгового оборота? а) личные права и обязанности; б) личный капитал; в) <b>товарораспорядительные документы;</b> г) личные свободы.
24.	Какие стадии применяются при рассмотрении дела о банкротстве? а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение; б) внешнее управление и конкурсное производство; в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство; г) <b>наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.</b>
25.	Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности: а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия; б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия; в) общество с ограниченной ответственностью; г) <b>хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.</b>
26.	Основной признак коммерческого договора: а) возмездность; б) заключается субъектами торговых отношений; в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом. г) <b>возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.</b>
27.	Что принято понимать под «коммерцией»? а) <b>деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;</b> б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров; в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров; г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.
28.	Что не является коммерческой организацией: а) хозяйственные товарищества и общества; б) производственные кооперативы;

	<p>в) <b>потребительские кооперативы</b>;</p> <p>г) государственные унитарные предприятия</p>
29.	<p>Что входит в коммерческую работу по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?</p> <p>а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;</p> <p>б) <b>поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам</b>;</p> <p>в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;</p> <p>г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.</p>
30.	<p>Основной целью деятельности некоммерческой организации является:</p> <p>а) получение прибыли;</p> <p>б) <b>получение прибыли не является основной целью</b>;</p> <p>в) получение гарантий;</p> <p>г) получение товара.</p>
<b>Выбрать несколько вариантов ответов</b>	
31.	<p>Какая информация может содержаться в Маркетинговом плане бизнес-плана:</p> <p>а) <b>показатели качества (надежность, простота эксплуатации, процент брака)</b>;</p> <p>б) внешнее оформление и упаковка;</p> <p>в) патентная защищенность;</p> <p>г) <b>описание преимуществ планируемого к производству продукта</b>;</p> <p>д) <b>сильные и слабые стороны товара</b>;</p> <p>е) сравнение с другими товарами.</p>
32.	<p>Что является целью коммерческой стратегии?</p> <p>а) <b>определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия</b>;</p> <p>б) <b>определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия</b>;</p> <p>в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;</p> <p>г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения</p>
33.	<p>Стандартный бизнес - план содержит следующие разделы:</p> <p>а) <b>резюме</b>;</p> <p>б) план маркетинга;</p> <p>в) план материально-технического снабжения;</p> <p>г) <b>тактический план</b>;</p> <p>д) юридический план;</p> <p>е) оценка риска и страхование ;</p> <p>ж) <b>финансовый план</b>;</p> <p>з) оперативный план.</p>
34.	<p>Project Expert – компьютерная система, предназначенная для создания финансовой модели нового или действующего предприятия независимо от его отраслевой принадлежности и масштабов, дающая возможность решать следующие задачи:</p> <p>а) разработать детальный финансовый план, определяя потребность в денежных средствах на перспективу;</p> <p>б) <b>составить план развития предприятия или реализации инвестиционного проекта, определив наиболее эффективную стратегию маркетинга, производства, обеспечивающую рациональное использование материальных, кадровых и финансовых ресурсов</b>;</p> <p>в) разработать и смоделировать различные сценарии развития предприятия, варьируя значение факторов, способных повлиять на его финансовые результаты;</p> <p>г) <b>сформировать стандартные финансовые документы, рассчитать наиболее распространенные финансовые показатели, провести анализ эффективности текущей и перспективной деятельности предприятия</b>;</p> <p>д) подготовить оформленный бизнес – план инвестиционного проекта, соответствующий международным требованиям на русском и нескольких европейских языках;</p> <p>е) все перечисленное</p>
35.	<p>Методы оценки и прогнозирования объема продаж:</p> <p>а) методы статистического моделирования;</p> <p>б) морфологические методы;</p>

	в) <b>расчет по коэффициентам эластичности;</b> г) <b>экспертные оценки;</b> д) <b>расчет по нормам потребления</b>			
36.	Базовые стратегии обеспечения конкурентных преимуществ: а) стратегия относительно цены на товар; б) <b>стратегия относительно качества товара;</b> в) стратегии относительно цены и качества товара; г) <b>стратегия продвижения;</b> д) <b>производственная стратегия.</b>			
37.	К основным направлениям коммерческо-посреднической деятельности относятся: а) <b>установление партнерских отношений;</b> б) <b>купля-продажа товаров;</b> в) <b>сбыт готовой продукции;</b> г) разработка технологической карты.			
38.	Биржевая торговля осуществляется в рамках организованного товарного рынка в целях: 1) <b>продажи массовых однородных товаров, количественно сравнимых и взаимозаменяемых;</b> 2) <b>продажи крупных партий цветных металлов, зерна в соответствии с установленными стандартами партии поставки (лота);</b> 3) продажи уникальных товаров, предметов антиквариата, произведений искусства; 4) продажи валютных кредитов для выполнения государственного заказа.			
39.	К коммерческим процессам относятся: а) <b>изучение и прогнозирование спроса;</b> б) <b>заключение договоров на поставку товаров;</b> в) <b>рекламно – информационная работа;</b> г) хранение товаров.			
40.	Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей: а) поставка товаров, устранение разногласий по договорам б) оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы; в) <b>учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров;</b> г) <b>изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей</b>			
<b>Установить соответствие</b>				
41.	Установите соответствие			
	1	Бизнес-планирование	А	идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения
	2	Бизнес-идея	Б	краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами
	3	Презентация бизнес-плана	В	самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством
	<b>Решение: 1-в 2-а 3-б</b>			
42.	Установите соответствие			
	1	Инновационные проекты	А	преодоление последствий природных и социальных потрясений
	2	Организационные проекты	Б	создание аудиторской системы
	3	Экономические проекты	В	разработка нового продукта
	4	Социальные проекты	Г	реформирование предприятия
	<b>Решение: 1 –в, 2-г, 3-б, 4-а</b>			
43.	Найти взаимосвязь интересов и условий сторон бизнес-плана:			
	1	Заказчик	А	Удовлетворение общественных потребностей
	2	Инвестор	Б	удовлетворение потребностей в товарах
	3	Потребитель	В	реализация проекта и получение дохода
	4	Органы власти	Г	возврат вложенных средств и получение дивидендов
	<b>Решение: 1-в 2-г 3-б 4-а</b>			
44.	Установите соответствие			
	1	монопроект	А	целевые программы развития регионов, отраслей и других образований,



	2	мультипроект	Б	отдельный проект различного типа, вида и масштаба
	3	мегапроект	В	комплексный проект, требующий применения многопроектного управления
	<b>Решение: 1-б 2-в 3-а</b>			
<b>Решить задачи</b>				
45.	<p>Основными цехами целлюлозно-бумажного комбината за квартал изготовлено продукции на 1400 тыс. руб., в том числе на внутрипроизводственные нужды израсходовано продукции на 100 тыс. руб.; вспомогательными цехами для реализации выработано продукции на 120 тыс. руб.; выполнены ремонтные работы по договору на сумму 200 тыс. руб. Определите объем товарной продукции комбината за отчетный квартал.</p> <p>Объем произведенной основными цехами продукции необходимо уменьшить на величину внутрипроизводственного потребления.</p> <p>Ответ запишите в виде целого числа</p> <p><b>Решение:</b>  <math>ТП = (1400 - 100) + 120 + 200 = 1620</math> тыс. руб.</p>			
46.	<p>Годовой выпуск продукции бумажной фабрики в натуральном выражении по бумаге А – 5500 пачек; бумаге Б – 7300 пачек; В – 6000 пачек; Г – 4000 пачек. Оптовая цена за пачку бумаги А – 100 руб.; Б – 180 руб.; В – 250 руб.; Г – 290 руб. Остатки готовой продукции на складе по всем видам продукции на начало планируемого периода составляют 2530 тыс. руб. Готовая продукция, отгруженная потребителю, но не оплаченная им в отчетном периоде, стоит 1700 тыс. руб. Остатки нереализованной продукции по всем видам на конец года составили 4880 тыс. руб. Определите планируемый объем реализованной продукции.</p> <p>Ответ запишите в виде целого числа</p> <p><b>Решение:</b>  <math>РП = (5500 \times 0,1 + 7300 \times 0,18 + 6000 \times 0,25 + 4000 \times 0,29) + (2530 + 1700) - 4880 = 3874</math> тыс. руб.</p>			
47.	<p>Определите первоначальную стоимость оборудования, а также остаточную на конец года, если оно было приобретено 15 августа по цене 450 тыс. рублей. Затраты по доставке и наладке составили 12 тыс. рублей. Срок полезного использования – 5 лет. Ответ запишите в виде числа, результат округлить до сотых</p> <p><b>Решение:</b>  <math>СПЕРВ = 450 + 12 = 462</math> тыс. руб.</p> <p>Для определения остаточной стоимости необходимо рассчитать норму амортизации и размер амортизационных отчислений. Поскольку срок полезного использования равен 5 годам, то годовая норма составит <math>100 / 5 = 20\%</math>, а размер ежемесячных амортизационных отчислений:  <math>АМЕС = (462 \times 20) / (100 \times 12) = 7,7</math> тыс. руб.  <math>СОСТ = 462 - 7,7 \times 4 = 431,2</math> тыс. руб.</p>			
48.	<p>Имеются следующие данные:          Годовой выпуск продукции составил 92 млн. рублей;          Первоначальная стоимость основных средств – 32 млн. рублей;          В октябре было введено оборудования на 8 млн. рублей;          Средняя численность работающих составляет 154 человека.</p> <p>Определите показатели использования основных средств за год. Ответ запишите округлив до сотых</p> <p><b>Решение:</b>  <math>ССР = 32 + 8 \times 3 / 12 = 34</math> млн. руб.  <math>ФО = 92 / 34 = 2,7</math> руб./руб.  <math>ФЕ = 34 / 92 = 1 / 2,7 = 0,37</math> руб./руб.  <math>ФВ = 34 / 154 = 0,22</math> млн. руб./чел.</p>			
49.	<p>Фактическая себестоимость продукции – 2000 руб., минимально приемлемая выручка от реализации продукции – 2500 руб. Определите минимально приемлемую рентабельность продаж.</p> <p>Ответ запишите в виде целого числа</p> <p><b>Решение:</b>          Минимально приемлемая прибыль: <math>2500 - 2000 = 500</math> руб.          Минимально приемлемая рентабельность продаж: <math>500 / 2500 \times 100\% = 20\%</math></p>			
50.	<p>Через 2 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 5600 долл., если внести её в момент поступления в университет. Вы рас-</p>			

	<p>полагаете в данный момент суммой в 4000 долл. Под какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму.</p> <p><b>Решение.</b></p> <p>Для решения задачи используем формулу (3.7) при <math>m=1</math>:</p> $r = (5600 / 4000)^{1/2} - 1 = 0,1832 = 18,32\%$ <p>Для того чтобы накопить нужную сумму, минимальная ссудная сложная ставка должна составлять 18,32 % годовых.</p>
Темы рефератов	
51.	Разработка бизнес-плана предприятия розничной торговли
52.	Разработка бизнес-плана предприятия оптовой торговли
53.	Разработка бизнес-плана парикмахерской.
54.	Разработка бизнес-плана санаторно-оздоровительного комплекса.
55.	Разработка бизнес-плана антикварного магазина.
56.	Организация сервисной деятельности рекламного агентства.
57.	Разработка бизнес-плана косметического центра.
58.	Разработка бизнес-плана мебельного магазина.
59.	Разработка бизнес-плана магазина детских игрушек.
60.	Разработка бизнес-плана магазина спортивных товаров.
61.	Разработка бизнес-плана бизнес - отеля.
62.	Разработка бизнес-плана аптеки
63.	Разработка бизнес-плана туристско-гостиничного комплекса.
64.	Разработка бизнес-план зоомагазина
65.	Разработка бизнес-плана кафе

### 3.2 Собеседование (вопросы для экзамена)

#### 3.2.1 Вопросы для экзамена

**ПКв-2.** Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги

№ задания	Формулировка вопроса
66.	Понятия бизнеса и предпринимательства
67.	Отличие бизнес-плана от стратегического плана организации
68.	Бизнес-план и инвестиционный проект, их отличия
69.	Оценка, страхование, снижение уровня риска
70.	Основные подходы к разработке бизнес-плана
71.	Проведение анализа бизнес-среды организации
72.	Проведение SWOT-анализа предприятия
73.	Планирование сбыта товаров, работ и услуг в бизнес-плане
74.	Требования к формированию плана производства
75.	Показатели экономической эффективности бизнес-плана
76.	Чистая приведенная стоимость бизнес-плана
77.	Внутренняя норма рентабельности и период окупаемости инвестиций
78.	Бизнес-планирование для многооточечных, диверсифицированных, непроизводственных организаций
79.	Основные подходы к разработке бизнес-плана
80.	Понятие бизнес-идеи
81.	Структура и последовательность разработки бизнес-плана
82.	Международные стандарты по бизнес-планированию
83.	Финансовый раздел бизнес-плана, содержание и особенности составления
84.	Назначение бизнес-плана
85.	Внешняя и внутренняя среда бизнеса, ее анализ
86.	Анализ безубыточности
87.	Типология бизнес-планов
88.	Краткосрочные и долгосрочные решения финансового планирования
89.	Проведите анализ соотношения функций планирования и контроля, выполняемых менеджерами на каждом уровне управления
90.	Основные аспекты формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги

### 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний,

**умений, навыков и (или) опыта деятельности,  
характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания в ходе изучения дисциплины знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых, экзаменах и зачетах

П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по дисциплине применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по дисциплине определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию.

**5. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания для каждого результата обучения по дисциплине**

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценивания	
				Академическая оценка или баллы	Уровень освоения компетенции
<b>ПКв-2. Способен участвовать в формировании диапазона цен на товары, работы, услуги</b>					
<b>Знает</b>	экономическую теорию и основы экономической и информационной безопасности	результаты тестирования	Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена / повышенный
		собеседование (экзамен)	Обучающийся обладает частичными и разрозненными знаниями, только некоторые из которых может связывать между собой	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающийся обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающийся обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Хорошо	Освоена / повышенный
Обучающийся обладает системным взглядом на изучаемый объект	Отлично	Освоена / повышенный			
<b>Умеет</b>	использовать различные методы расчета цен на товары, работы, услуги; формировать итоговые документы	собеседование (экзамен)	Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена / повышенный
<b>Владеет</b>	навыками формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги	домашнее задание	обучающийся не может (не умеет) записать алгоритм выполнения работы, не может выбрать методику для проведения расчетов, не представляет результаты работы в виде аналитического отчета; не демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный

			запись алгоритма решения задания у обучающегося вызывает затруднения (алгоритм решения записан с ошибками), представляет результаты работы в виде аналитического отчета, в котором допускает неверное оформление; демонстрирует минимальный набор навыков, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			обучающийся решает задания, используя верный алгоритм решения, при решении допускает незначительные ошибки, представляет результаты работы в виде правильно оформленного аналитического отчета; демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Хорошо	Освоена / повышенный
			обучающийся решает задания, используя верный алгоритм решения, при решении не допускает ошибок, представляет результаты работы в виде правильно оформленного аналитического отчета; демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Отлично	Освоена / повышенный