

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»

(наименование факультета)

Кафедра международной коммерции

(наименование кафедры)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.20 ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело

(код, наименование направления подготовки)

«Международная коммерция»

(профиль)

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2020

Москва, 2019 г.

Автор(ы)–составитель(и):

Д.э.н., профессор

(ученая степень и(или) ученое звание, должность)

Дуканич Л.В.

(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой

международной коммерции д.э.н., профессор

(наименование кафедры)

(ученая степень и(или) ученое звание)

Саламатов В.Ю.

(Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

1

П

список планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми резуль

2

О

бъем и место дисциплины в структуре образовательной программы

3

С

содержание и структура дисциплины

4

М

материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточн

5

М

методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

6

У

учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-ме

6.1. Основная литература

6.2. Дополнительная литература

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

6.4. Нормативные правовые документы

6.5. Интернет-ресурсы

6.6. Иные источники

7

М

материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информа

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

- 1 Дисциплина Б1.В.20 «Введение в профессию» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-3	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	ПК-3.1	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций

- 2 В результате освоения дисциплины Б1.В.20 «Введение в профессию» у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Профстандарт «Эксперт в сфере закупок» утв. от 10.09.2015 N 626 н А/02.6 консультирование по закупочным процедурам	ПК-3.1	<p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - в области понятийного аппарата коммерции, предпринимательства, торговой деятельности на внутренних и внешних рынках; - правовых основ коммерческой деятельности в РФ - понимания главных задач развития торговой деятельности в РФ. <p>- на уровне умений:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - работы с кейсами - написания эссе и подготовки докладов по темам. <p>- на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - первоначальные навыки работы с нормативной и учебной литературой; - навыки системного восприятия изучаемого материала, выстраивания логических связей при консультировании по закупочной
--	--	---

2. Объем и место в структуре ОП ВО

Дисциплина Б.1.В.20 «Введение в профессию» в соответствии с учебным планом направления подготовки «Торговое дело», профиль «Международная коммерция» изучается на 1-м курсе в 1-м семестре. Общая трудоемкость дисциплины – 36 час. или 1 зач. единица.

Освоение дисциплины Б.1.В.20 «Введение в профессию» опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области: Экономической теории

Дисциплины, реализуемые после изучения дисциплины:

Коммерческая деятельность, Экономика организации, Международная торговля.

По дисциплине Б.1.В.20 «Введение в профессию» выделяется:

на контактную работу с преподавателем 18 час., в том числе:

-лекции – 8 час.

- практические занятия – 10 час.

на самостоятельную работу обучающихся – 18 час.

3. Содержание и структура дисциплины

№ п/ п	Наименование темы (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.				С Р	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
		Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения							
	Раздел 1 Характеристика содержания коммерческой деятельности (торговля)	1		4		4	Э

Тема 1.1 Коммерческая деятельность: - содержание, ее основные типы. Цели и основные функции торговли, включая внешнюю, и ее законодательные основы в РФ-	1		2		2	О,Г, ДИ
Тема 1.2 .Объект и субъекты торговой деятельности. Понятие физического и юридического лица. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности в России и за рубежом. Рынок и внешняя среда торговой организации	1		2		2	О, Г, Т
Раздел 2.Организация коммерческой деятельности	2		4		4	Э
Тема 2.1. Формы организации торговой деятельности: оптовая и розничная торговля – характеристика и особенности. Специализация и формы организации внешнеторговой деятельности	1		2		2	О,Г, ДИ
Тема 2.2. Внешнеторговая деятельность и ее особенности	1		2		2	Д
Раздел 3 Коммерческие сделки и договоры.	2		4		4	Э
Тема 3.1. Коммерческие сделки – понятие и основные формы. Правовые основы заключения сделок в РФ. Международные сделки и их организационно-правовое оформление. Договоры и международные контракты	1		3		3	О, ДИ
Тема 3.2. Коммерческие риски в международной торговле	1		1		1	О
Раздел 4. Коммерческие расчеты: формы и методы	1		3		3	Эссе
Тема 4.1. Коммерческие расчеты – понятие, формы, методы. Коммерческие расчеты в международной торговле	1		3		3	О,Г
Раздел 5.. Товарные знаки и бренды в торговле	1		3		3	Э
Тема 5.1. Товарные знаки и бренды – понятие и роль в международной торговле	1		3		3	О
Итого по курсу:	36	8	10		18	

- формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), , эссе (Э), диспут (Д), деловая игра (ДИ), технологическая карта-схема (Г)

Содержание дисциплины

Раздел 1 Характеристика содержания коммерческой деятельности

Тема 1.1 Коммерческая деятельность: - содержание, ее основные типы. Цели и основные функции торговли, включая внешнюю, и ее законодательные основы в РФ-

Предмет и метод дисциплины, ее цель и задачи. Краткая характеристика экономических видов деятельности, роль и место в них торговли, включая внешнеэкономическую. Понятие коммерческой деятельности как категории рыночной экономики, ее

общесистемные особенности в сфере товарного обращения и торговле. Характеристика сфер применения: отрасли материального производства и социально-культурной сферы. Основные типы коммерческой деятельности: производственная и посредническая. Цели и основные функции торговли. Законодательные основы торговой деятельности в РФ-

Тема 1.2 Объект и субъекты торговой деятельности. Понятие физического и юридического лица. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности в России и за рубежом. Рынок и внешняя среда торговой организации
Характеристика основных объектов коммерческой деятельности: товары, услуги, деньги, ценные бумаги, имущество, результаты интеллектуальной деятельности, информация и др. Товар и его свойства. Классификация товаров в коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности: юридические и физические лица. Коммерческие и некоммерческие организации - основные отличия. Организационно-правовые формы организации торговой деятельности в России и за рубежом Торговая организация и ее внешняя среда. Характеристика основных факторов прямой (поставщики, конкуренты, контактные аудитории, потребители) и косвенной среды (государственно-политические, социально-демографические, научно-технологические, экономические, международные и правовые факторы).

Раздел 2 Организация коммерческой деятельности

Тема 2.1. Формы организации торговой деятельности: оптовая и розничная торговля – характеристика и особенности. Специализация и формы организации торговой деятельности.

Организация коммерции с общесистемных позиций. Закупочная и снабженческая работа. Классификация коммерческих организаций по различным признакам. Оптовая и розничная торговля: цели и специфика, их роль в бизнесе. Формы организации оптовой торговли. Формы организации розничной торговли. Направления развития форм и методов оптовой и розничной торговли. Специализация и формы организации внешнеторговой деятельности

Тема 2.2. Внешняя торговля и ее особенности

Мировые рынки отдельных видов услуг и их особенности Основные концепции международной торговли Международные торговые организации и организационные формы международной торговли Современная динамика, структура и направления внешней торговли России. Состязательные формы международной торговли

Раздел 3 Коммерческие сделки и договоры

Тема 3.1. Коммерческие сделки– понятие и основные формы. Правовые основы заключения сделок в РФ. Международные сделки и их организационно-правовое оформление. Договоры и международные контракты

Сделки и их виды. Стороны сделок. Правовые основы заключения сделок в РФ. Коммерческие сделки – понятие и основные формы. Международные сделки и их организационно-правовое оформление. Договор – понятие. Общие положения договорного права. Условия и макет договора. Общая характеристика процедуры заключения коммерческого договора. Понятие оферты и акцепта. Условия расторжения договоров. Виды договоров. Контракт международной купли-продажи товаров: виды, структура

3.2. Коммерческие риски

Риск и его объективная основа. Характеристика трех основных риска в коммерческой деятельности: риск предпринимателя или заемщика; риск кредитора; риск, связанный с возможным уменьшением ценности денежной единицы. Основные источники и факторы риска. Проблемы и подходы к оценке рисков.

Раздел 4. Коммерческие расчеты: формы и методы

Тема 4.1 Коммерческие расчеты – понятие, формы, методы. Коммерческие расчеты в международной торговле

Расчеты в розничной, оптовой и внешней торговле – понятие и правовые основы. Наличная и безналичная формы расчетов. Характеристика различных видов безналичных расчетов. Характеристика наиболее распространенных форм безналичных расчетов: платежное поручение, аккредитив, чек, расчеты инкассо, вексель, кредитные и дебетовые карты. Специфика расчетов в международной торговле

Раздел 5. Товарные знаки и бренды в торговле

Тема 5.1. Товарные знаки и бренды – понятие и роль в международной торговле

Товарные знаки и знаки обслуживания - понятие и их роль во внутренней и внешней торговле. Условия признания товарного знака. Виды товарных знаков и их характеристика. Функции товарных знаков и знаков обслуживания. Использование товарного знака. Бренд и брендинг в международной торговле.

4. Фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1.1. В ходе реализации дисциплины «Введение в профессию» используются следующие виды текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа:

- устный экспресс – опрос по материалу, изучаемому на лекции;
- ответы на вопросы проблемного характера в ходе чтения лекции;
- ответы на вопросы на проверку остаточных знаний по предшествующим дисциплинам, на которых базируется материал лекции

- при проведении семинарских занятий:

- устный опрос по вопросам семинарского занятия;

- оценка правильности выполнения заданий (кейсы, технологические схемы и др.), выполняемых в ходе практических занятий;
- оценка участия в дискуссиях по темам, вынесенных на обсуждение;
- оценка докладов, подготовленных и презентуемых на семинарских занятиях
- при проведении контроля самостоятельной работы**
- оценка эссе;
- оценка докладов;
- контроль и оценка усвоения материала по темам, вынесенным на самостоятельное изучение;
- оценка правильности выполнения задания, вынесенного в качестве самостоятельной домашней работы (графо-аналитическая схема)

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета

- письменный тест

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Практическое занятие 1 на тему: «Роль и место коммерческой деятельности в экономике страны»

Задание: на основе лекционного материала (лекция 1) и перечня экономических видов деятельности (перечень представляется преподавателем) составить схему взаимодействия отраслей по поводу производства и обращения товаров с определением места в ней коммерческой деятельности. Задание направлено на формирование методологических основ коммерческой деятельности и принципов управления ею, а также ее места в национальном хозяйстве. Выполняется методом группового штурма.

Семинарское занятие 1 на тему: «Коммерческая деятельность: - содержание, ее основные типы. Цели и основные функции торговли и ее законодательные основы в РФ»

Вопросы:

1. Понятие коммерческой деятельности как категории рыночной экономики.
2. Содержание и основные цели и функции коммерческой деятельности
3. Основные проблемы управления коммерческой деятельностью, выделяемые отечественными и зарубежными исследователями)
4. Характеристика сфер применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и обращения и их влияние на содержание торговой деятельности
5. Основные формы торговой деятельности.
6. Законодательные основы торговой деятельности в РФ-

Практическое занятие 2 на тему: «Коммерческая деятельность и управление ею – наука и искусство». Деловая игра по принятию решения в форс мажорных условиях

Краткая характеристика оценочного средства:

Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя с целью решения учебных и профессионально ориентированных задач по принятию решений в форс мажорных обстоятельствах путем игрового моделирования проблемной ситуации.

Деловая игра направлена на формирование методических основ принятия решений; отрабатываются способности корректно применять методы экономического анализа при принятии решений.

Семинарское занятие 2 на тему: Объект и субъекты торговой деятельности

Вопросы:

- 1 Характеристика основных объектов торговой деятельности
- 2 Товар и его свойства. Классификация товаров в торговой деятельности по различным признакам
- 3 Субъекты торговой деятельности: юридические и физические лица как экономические агенты, осуществляющие деятельность на внутренних и внешних рынках. Определение и коренные признаки
- 4 Коммерческие и некоммерческие организации - основные отличия.
- 5 Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности в России и за рубежом. Краткая и сравнительная характеристики.

Семинарское занятие 3 на тему: Рынок и внешняя среда торговой и внешнеторговой деятельности

Вопросы:

- 1 Торговая организация и ее внешняя среда.
- 2 Характеристика основных факторов прямого (поставщики, конкуренты, контактные аудитории, потребители) и косвенного воздействия (государственно-политические, социально-демографические, научно-технологические, экономические, международные и правовые факторы) и их оценка с использованием результатов исследований актуальных проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями.
- 3 Характеристика рынка снабжения, сбыта, финансового рынков и рынка труда.
- 4 Внутренняя структура торговой организации и возможные варианты ее организации.
- 5 Основные типы организационной структуры торговой организации: линейная, функциональная, матричная, дивизионная и сетевая структуры

Индивидуальное домашнее занятие 1. Направлено на формирование компетенции ПК ОС

—

Семинарское занятие 4 на тему: Формы организации торговой деятельности: оптовая и розничная торговля – характеристика и особенности. Специализация и формы организации торговой деятельности

- 1.Закупочная и снабженческая работа – содержание и формы организации.
- 2.Классификация торговых организаций по различным признакам.
- 3.Оптовая и розничная торговля: цели и специфика, их роль в бизнесе.
- 4.Формы организации оптовой торговли.
- 5.Формы организации розничной торговли.
- 6.Современные формы организации торговли.
7. Внешнеторговая деятельность и ее особенности
8. Специализация и формы организации внешнеторговой деятельности

Занятие направлено на формирование способностей оценивать результаты исследований проблем управления в части корректного выбора форм организации торговой деятельности на основе исследований отечественных и зарубежных авторов

Практическое занятие 3. Деловая игра «Проведение аукциона»

Краткая характеристика оценочного средства:

Деловая игра направлена на формирование способностей выбрать из арсенала современных методов управления коммерческой деятельностью методов, учитывающих специфику задач управления продажами и их финансовыми результатами посредством совместной деятельности группы обучающихся и преподавателя с целью решения учебных и профессионально ориентированных задач по организации и проведению конкурсных видов торговой деятельности (путем игрового моделирования проблемной ситуации и ее финансовой оценки). Позволяет оценить умение анализировать условия, в которых принимается коммерческое решения и обоснованность его принятия, а также степень усвоения и формирование первоначальных навыков в конкурсном виде торговли.

Семинарское занятие 5 на тему: «Коммерческие сделки и договоры. Правовые основы заключения сделок в РФ

Вопросы:

- 1.Сделки – понятие, стороны сделок.
- 2.Виды сделок.
- 3.Правовые основы заключения сделок в РФ.
- 4.Коммерческие сделки – понятие и основные формы.
- 5.Государственная регистрация сделок
- 6.Заключение сделки – порядок и условия
7. Финансовый аспект заключения сделки
- 8.Договор – понятие.

9. Условия и структура типового договора.

10. Характеристика процедуры заключения и расторжения коммерческого договора.

11. Понятие оферты и акцепта.

12. Контракт международной купли-продажи товаров: виды, структура

Краткая характеристика оценочного средства:

Занятие направлено на формирование способностей выбрать из арсенала современных методов управления коммерческой деятельностью методов, учитывающих специфику задач управления коммерческими сделками и их финансовой результативностью

Занятие направлено также на формирование способностей корректно применять методы экономического и стратегического анализа при принятии решений экономическими агентами по заключению договоров на внутренних рынках и в глобальной среде

Практическое занятие 3 на тему: «Составление коммерческих договоров, соответствующего условиям кейса»

Пример кейса-задания. Выбрать форму договора и составить договор по макету

Кейс 1. Ситуация: две организации хотят оформить сделку по возмездной передаче одной организацией другой товара (партии бытовой техники определенного ассортимента) для последующей перепродажи.

Краткая характеристика оценочного средства:

Занятие направлено на формирование способностей корректно применять методы экономического и стратегического анализа при принятии решений экономическими агентами по заключению договоров на внутренних рынках и в глобальной среде в условно-реальной профессионально-ориентированной ситуации и найти для нее решение в рамках действующего законодательства, регламентирующего коммерческую деятельность.

Семинарское занятие 5 на тему: «Коммерческие риски»

Вопросы:

1. Риск и неопределенность – соотношение понятий. Объективная основа риска.

2. Характеристика трех основных рисков в коммерческой деятельности: риск предпринимателя или заемщика; риск кредитора; риск, связанный с возможным уменьшением ценности денежной единицы.

3. Основные источники и факторы риска.

4. Характеристика рисков, связанных с характером хозяйственных операций

5. Оценка рисков: подходы и проблемы

6. Российский и зарубежный опыт оценки рисков и методов их снижения

Краткая характеристика оценочного средства:

Занятие направлено на формирование способностей сформировать концептуальные основы (основные принципы, подходы критерии оценки.) для оценки результатов исследований актуальных проблем управления, направленных на учет рисков, полученных отечественными и зарубежными исследователями

Практическое занятие 5. Разработка технологической карты «Коммерческая деятельность торговой организации» (составляется по результатам изучения материала разделов 1 – 4 (индивидуальное домашнее задание, выполняемое в рамках самостоятельной работы) .

С помощью данного средства оценивается умение системно воспринимать изученный материал и с помощью графических методов (схемы) отражать взаимосвязи между материалом отдельных изученных тем разделов 1-4. Технологическая карта составляется студентами на основе комплекта заданий:

Задание 1.

Изучив материал темы 1.2 «Объект и субъекты коммерческой деятельности. Понятие физического и юридического лица. Организационно-правовые формы организации коммерческой деятельности в России и за рубежом», отразить на схеме субъекты коммерческой деятельности и представить все возможные организационно-правовые формы, в которых согласно законодательству РФ может осуществляться коммерческая деятельность в России, а также классификацию коммерческих организаций по видам деятельности.

Отразить на схемы объекты коммерческой деятельности: товар, работы, услуги и связь между субъектами и объектами коммерческой деятельности.

Задание 2.

Изучив материал темы 2.1. «Формы организации торговой деятельности: оптовая и розничная торговля – характеристика и особенности. Специализация и формы организации торговой деятельности», отразить более детально на схеме классификационную группу - торговая деятельность ее формами.

Задание 3

Изучив материал темы «Рынок и внешняя среда торговой организации отграничить на схеме внутреннюю среду объекта от внешней среды, отобразив в пространстве последней основных ее представителей (на схеме ограничиваемся отображением участников актуальной или среды прямого воздействия).

Задание 6.

Изучив материал темы «Коммерческие сделки и договоры» отразить на схеме связи субъектов торговой деятельности с их контрагентами во внешней среде по поводу

заключения коммерческих сделок и договоров как основной формы их законодательного оформления.

Семинарское занятие 6 на тему: «Коммерческие расчеты: формы и методы»

Вопросы:

1. Расчеты в торговой деятельности – понятие и правовые основы.
2. Наличная и безналичная формы расчетов – характеристика понятий и особенностей.
3. Кассовые операции и их организация в коммерческой организации. Требования, предъявляемые к организации кассовых операций в организациях.
4. Характеристика различных видов безналичных расчетов.
5. Характеристика наиболее распространенных форм безналичных расчетов: платежное поручение, аккредитив, чек, расчеты инкассо, вексель, кредитные и дебетовые карты.
6. Аккредитив и его виды. Условия и схема применения аккредитивов в коммерческих расчетах
7. Формы и виды расчетов, применяемых в международной торговле

Семинарское занятие 7 на тему: «Товарные знаки и бренды в коммерческой деятельности»

Вопросы:

1. Товарные знаки и знаки обслуживания - понятие и их роль в коммерческой деятельности.
2. Условия признания товарного знака.
3. Виды товарных знаков и их характеристика.
4. Функции товарных знаков и знаков обслуживания. Использование товарных знаков и знаков обслуживания в коммерческой деятельности на внутреннем рынке и в глобальной среде
5. Бренд и его роль в международной торговле

Краткая характеристика оценочного средства:

Занятие направлено на формирование способностей корректно применять изученные методы анализа при принятии решений экономическими агентами по брендированию своей продукции и услуг на внутренних рынках и в глобальной среде

Шкала оценки ответов студентов на вопросы семинарских занятий

Параметр	Оценка (по 2 шкале)
----------	------------------------

Ответ на вопрос семинарского занятия правильный и полный. Студент продемонстрировал в своем ответе умение работать с лекционным материалом и рекомендуемой учебной литературой.	2
Ответ на вопрос семинарского занятия правильный, но не полный. Студент продемонстрировал в своем ответе умение работать с лекционным материалом.	1
Ответ на вопрос семинарского занятия содержит большое количество ошибок. . Студент не продемонстрировал в своем ответе умение работать ни с лекционным материалом, ни с рекомендованной литературой. .	0

Шкала оценки задания практического занятия 2 по составлению договора по условиям кейса

Параметр	Оценка (по 10 шкале)
Полученные результаты полностью соответствуют условиям кейса: вид договора выбран правильно. Структура и содержание договора соответствуют требованиям законодательства и отражает условия кейса.	10
Полученные результаты соответствуют условиям кейса: вид договора выбран правильно. Структура договора соответствует требованиям законодательства. Содержание договора не полностью соответствует условиям кейса	7
Полученные результаты не полностью соответствуют условиям кейса: вид договора выбран не совсем точно. Структура договора не полностью соответствует требованиям законодательства. Содержание договора не полностью соответствует условиям кейса	3

Темы эссе по дисциплине «Введение в профессию»

- 1.История развития международной торговли: основные вехи.
- 2.Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики,
- 3.Особенности коммерческой деятельности в сфере товарного обращения
- 4.Коммерческие организации (КО) как субъекты торговой деятельности и характеристика особенностей организационно-правовых формы, в которых может осуществляться ТД в РФ.
- 5.Коммерческая деятельность и характеристика сферы ее приложения в торговле
- 6.Государственное регулирование торговой деятельности в РФ.
- 7.Конкурентные формы и виды коммерции.
- 8.Управление ассортиментной политикой ТО – основные цели и задачи.
9. Договоры, договорная политика и их роль в международной торговле.
10. Коммерческие расчеты: формы и методы. Основные направления развития.
- 11.Товарные знаки, знаки обслуживания и бренды и их роль в современной торговле

12. Электронная коммерция и ее место в сфере услуг в современном мире (России).
13. Коммерческие риски – понятие и характеристика причин их возникновения.
14. Коммерческая тайна – понятие, правовые основы.
15. Состояние и тенденции развития торговли в США.
16. Состояние и тенденции развития торговли в ЕС.
17. Состояние и тенденции развития сферы услуг в РФ.
18. Состояние и тенденции развития торговли в ЕАЭС.
19. Факторы, определяющие развитие внешнеторговой деятельности
20. Товарные рынки и торговые зоны и их роль в развитии коммерческой деятельности.
21. Проведение коммерческих переговоров и согласование основных условий проекта договора, способы заключения договоров купли-продажи.
22. Виды внешней торговли: межгосударственная, взаимная, двухсторонняя торговля. Международная или мировая торговля.
23. Динамика, географическая и товарная структура международной торговли. Объемы международной торговли. Товарная структура.
24. Основные понятия и показатели: условия торговли, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо. Объем мировой (международной) торговли - номинальный и реальный.
25. Изменение роли важнейших стран и регионов в мировой торговле и снижение роли торговли сырьем и продовольствием. Повышение роли торговли услугами. Причины.
26. Особенности товарной и географической структуры экспорта и импорта отдельных групп развитых и развивающихся стран.
27. Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Уровни регулирования торговли.

Эссе как объект оценочной деятельности представляет собой результат самостоятельной работы студентов, представляющий собой краткое изложение в письменном виде сути изученной литературы по теме, самостоятельно провести анализ проблемы, рассмотренной в теме с использованием концептуальных положений и инструментария дисциплины «Основы коммерции», сделать выводы. Эссе позволяет оценить умение работать с учебной литературой и другими источниками (Интернет) и обобщать авторскую позицию по выбранной теме.

Шкала оценки эссе

Параметр	Оценка (по 7 шкале)
Полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели. Структура эссе соответствует требованиям. Проведен анализ теоретических источников, даны постраничные ссылки на авторов. Выводы автора аргументированы. Список использованных источников достаточен. Эссе оформлено в соответствии с требованиями. Эссе сдано на проверку в установленные сроки.	7

Полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели. Структура эссе соответствует требованиям. Проведен анализ теоретических источников, даны постраничные ссылки на авторов. Выводы автора достаточно аргументированы. Список использованных источников достаточен. При оформлении эссе допущены отступления от требований. Эссе сдано на проверку в установленные сроки.	4
Полученные результаты соответствуют поставленной цели. Структура эссе соответствует требованиям. Проведен анализ теоретических источников, не везде даны постраничные ссылки на авторов. Выводы автора не достаточно аргументированы. Список использованных источников не достаточен. При оформлении эссе допущены отступления от требований. Эссе сдано на проверку в установленные сроки.	2
Полученные результаты не в полной мере соответствуют поставленной цели. Структура реферата соответствует требованиям. Проведен не полный анализ теоретических источников, не везде даны постраничные ссылки на авторов. Выводы автора не убедительны. Список использованных источников мал по количеству. При оформлении реферата допущены значительные отступления от требований. Эссе сдано на проверку с нарушением установленных сроков.	1

Примерные темы докладов:

1. Малый и средний бизнес – понятие, роль и критерии отнесения в РФ.
2. Роль малого бизнеса в коммерческой деятельности и экономике страны.
3. Характеристика отраслевой структуры внешней торговли в РФ.
4. Характеристика основных проблем и направлений развития международной торговли
5. Почему я выбрал международную торговлю как свою будущую профессию
6. Факторы, осложняющие вхождение России в мировое экономическое сообщество.
7. Что лежит в основе разграничения торговли на внутреннюю и международную.
8. Характеристика различий между внутренним, национальным, международным и мировым рынками.
9. Влияние научно-технического прогресса на структуру внешней торговли.
10. Политика свободной торговли и возможности ее применения во внешнеторговой практике.
11. Факторы, осложняющие вхождение России в мировое экономическое сообщество.
12. Признаки разграничения торговли на внутреннюю и международную.
13. Различия между внутренним, национальным, международным и мировым рынками.
14. Современный протекционизм и причины его сохранения в настоящее время.

15. Введение государственной монополии внешней торговли как метод регулирования внешнеторговых связей.: оценка эффективности

16.Мировой рынок технологий: современное состояние и направления развития .

17. Состязательные формы организации международной торговли

Доклад как продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов обобщения материала учебной литературы и других источников (статьи, информация Интернет-пространства и др.), позволяет оценить умение публичной коммуникации, работы с литературой, анализа и обобщения материала по выбранной теме.

Шкала оценки докладов

Параметр	Оценка (по 7 шкале)
Тема в докладе раскрыта полностью. Структура доклада логичная. Студент освоил первоначальные навыки работы с источниками по выбранной теме и продемонстрировал это в докладе. Доклад сделан с использованием профессиональных терминов и понятий в рамках темы доклада. Выводы автора доклада по теме аргументированы. Доклад вызвал интерес у студентов. В ходе дискуссии по теме доклада отвечал на вопросы успешно.	7
Тема в докладе раскрыта. Структура доклада достаточно логичная. Студент освоил первоначальные навыки работы с источниками по выбранной теме и продемонстрировал это частично в докладе. Доклад сделан с использованием профессиональных терминов и понятий в рамках темы доклада. Выводы автора доклада по теме аргументированы не полностью. Доклад вызвал интерес у студентов. В ходе дискуссии по теме доклада отвечал на вопросы достаточно успешно.	5
Тема в докладе раскрыта частично. Структура доклада не достаточно логична. Студент освоил первоначальные навыки работы с источниками по выбранной теме, но продемонстрировал это не достаточно в докладе. Доклад сделан с большей долей бытовизма. Выводы автора доклада по теме аргументированы не полностью.	2

Шкала оценки заданий по составлению технологических карт (схема)

Параметр	Оценка (по 10 шкале)
Схема отражает все изученные объекты и субъекты коммерческой деятельности с их классификационными признаками. Наглядно отражены связи субъекта коммерческой деятельности с внешней средой. Задание выполнено полностью и демонстрирует, что студент усвоил материал дисциплины системно. Задание по составлению технологической карты	10

сдано в установленные сроки.	
Схема отражает все изученные объекты и субъекты коммерческой деятельности. Однако на схеме отражены не все их характеристики с учетом изученных классификационных признаков (ряд методических рекомендаций (заданий) по построению схемы не реализован. Задание по составлению технологической карты сдано в установленные сроки.	7
Схема отражает не все изученные объекты и субъекты коммерческой деятельности. На схеме отражены не все их характеристики с учетом изученных классификационных признаков (ряд методических рекомендаций (заданий) по построению схемы не реализован. Задание по составлению технологической карты сдано с опозданием..	4

Шкала оценки задания по выбору организационно-правовой формы согласно условиям кейса

Параметр	Оценка (по 10 шкале)
Полученные результаты полностью соответствуют условиям кейса: организационно-правовая форма выбрана правильно. Ее выбор убедительно обоснован	10
Полученные результаты не полностью соответствуют условиям кейса. .. Выбор организационно-правовой формы не достаточно обоснован	7
Полученные результаты не соответствуют условиям кейса. Выбор организационно-правовой формы не обоснован	0

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший два занятия подряд, допускается до последующих занятий на основании допуска.

Студент, пропустивший практическое занятие, отрабатывает его в форме реферативного конспекта соответствующего раздела учебной литературы (основной и дополнительной) по рассматриваемым на семинарском занятии вопросам в соответствии с программой дисциплины или в форме, предложенной преподавателем.

Оценочные средства промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация осуществляется согласно учебному плану в форме зачета

К промежуточной аттестации допускаются студенты, набравшие по результатам текущего контроля не менее 30 баллов.

Максимальное количество баллов по результатам дифференцированного зачета – 40 баллов

Результаты промежуточной аттестации складываются из результатов текущего контроля освоения компетенций (максимальная сумма баллов - 60) и результатов, полученных студентом при сдаче дифференцированного зачет.

Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине «Введение в профессию»

1. Объект коммерции – определение и классификация их по различным признакам.
2. Торговые организации как субъекты коммерческой деятельности и характеристика организационно-правовых формы КО.
3. Торговая деятельность – определение понятия и характеристика типов и форм ее осуществления.
4. Формы организации международной торговой деятельности.
5. Конкурентные формы и виды коммерции.
6. Характеристика основных подсистем торговой организации.
7. Сделки – виды, формы заключения и их роль в торговой деятельности.
11. Договор – определение. Виды договоров, наиболее часто используемых для оформления коммерческих отношений.
12. Международный контракт. Характеристика его основных разделов.
13. Коммерческие расчеты. Характеристика форм расчетов.
14. Безналичная форма расчетов и формы ее осуществления.в международной торговле
15. Товарные знаки и знаки обслуживания – понятия и виды. Характеристика условий, которым должны соответствовать товарные знаки и знаки обслуживания.
16. Бренды и их роль в международной торговле
- 16.. Коммерческий риск и характеристика причин его существования в международной торговле.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-3	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью	ПК-3.1	готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций

	маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка		
--	---	--	--

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-3.1 готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций	Представляет результаты своего интеллектуального труда и использует эти результаты в профессиональной деятельности Выбирает поставщиков и торговых посредников, заключает договоры и контролирует их соблюдение Определяет потребность предприятий в материальных ресурсах Устанавливает хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров Моделирует и оценивает поведение потребителей в целевых сегментах сбыта товаров, услуг Определяет объемы закупок и продаж товаров Осуществляет анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозирует ее результаты	Грамотно представляет результаты своего интеллектуального труда и эффективно использует эти результаты в профессиональной деятельности Самостоятельно выбирает поставщиков и торговых посредников, заключает договоры и контролирует их соблюдение Корректно определяет потребность предприятий в материальных ресурсах Устанавливает эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров Самостоятельно моделирует и оценивает поведение потребителей в целевых сегментах сбыта товаров, услуг Корректно определяет объемы закупок и продаж товаров Грамотно осуществляет анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозирует ее результаты

4.3.2 Типовые оценочные средства

Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта

деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Вопросы к зачету по дисциплине

- 1 Все потенциальные потребители с определенными нуждами и потребностями, для удовлетворения которых они желают и способны участвовать в обмене, образуют:
- 2 Все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления, является:
- 3 Деятельность, результаты которой имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности, — это:
- 4 Зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров данной фирмы от изделий других фирм, представляющее собой символ, рисунок, графическое обозначение или просто отличительный цвет, - это:
- 5 Институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги, — это:
- 6 К функциям предприятий оптовой торговли относятся:
- 7 Коммерческий обмен ценностями в виде устного или письменного договора двух или нескольких экономических субъектов о проведении некоторых действий, связанных с разными формами экономического и торгового взаимодействия, называется:
- 8 Лица, непосредственно осуществляющие покупку, — это:
- 9 Легитимная деятельность юридических и физических лиц (получивших от государства специальный правовой статус), которая направлена на систематическое получение прибыли от использования имущества, производства и продажи (либо от перепродажи) товаров, выполнения работ, оказания услуг, — это:
- 10 Любая деятельность по продаже товаров или услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования — это:
- 11 Любая деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их с целью перепродажи или профессионального использования, называется:

- 12 Отдельные покупатели, приобретающие товары для личного (семейного, домашнего) использования, — это:
- 13 . Оптовые покупатели, приобретающие товары для использования в процессе дальнейшего производства и получения отдельных продуктов, эксплуатации в рамках организаций, а также для перепродажи, — это:
- 14 Отрасль хозяйства, экономики и вид экономической деятельности, объектом, полем действия которых является товарообмен, купля-продажа товаров, а также обслуживание покупателей в процессе продажи товаров и их доставки, хранение товаров и их подготовка к продаже, — это:
- 15 Продукт труда, имеющий материально-вещественную форму и произведённый для продажи, — это:
- 16 Рыночное равновесие показывает цену, при которой
- 17 Совокупность всех групп товаров и товарных единиц, предлагаемых каким-то продавцом или производителем, — это товарный ...
- 18 Состав и соотношение отдельных видов товаров, услуг в торговой деятельности коммерческого предприятия — это:
- 19 Совокупность факторов демографического, экономического, природного, научно-технического, политического и культурного характера, оказывающих влияние на микросреду коммерции, — это:
- 20 Среди предприятий розничной торговли наиболее узкий ассортимент товаров имеют:
- 21 Товаропроизводитель или организация, предоставляющая услуги; оптовая торговля; розничная торговля; коммерсанты; конечный покупатель — это:
- 22 Юридическое или физическое лицо, пользующееся услугами или покупающее товары у другого физического или юридического лица, в этих целях вступающее с ним в деловые отношения, — это:
- 23 Условия реализации и ограничения, накладываемые на наличную форму расчетов между организациями: (перечислите).
- 24 Безналичная форма расчетов и формы ее осуществления (перечислите).
- 25 Конкурентные формы и виды коммерции – это:

Для оценки степени освоения компетенций используются следующие шкалы:

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований к степени сформированности компетенции		
Цифр	Оценка	Знать	Уметь	Владеть
1	Не зачтено	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
2	Зачтено с	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Зачтено с отметкой хорошо	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков
5	Зачтено с отметкой отлично	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений

Обозначения		Формулировка требований к степени сформированности компетенции
Цифр	Оценка	
1	Не зачтено	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	Зачтено с отметкой удовлетворительно или Не зачтено (по усмотрению преподавателя)	Знать на уровне ориентирования , представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения
3	Зачтено с отметкой удовлетворительно	Знать и уметь на репродуктивном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях
4	Зачтено с отметкой хорошо	Знать, уметь, владеть на аналитическом уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства,

		ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения
5	Зачтено с отметкой отлично	Знать, уметь, владеть на системном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины

4.4. Методические материалы

Процедуры и средства оценивания элементов компетенций по дисциплине

Процедура проведения	Средство оценивания				
	Текущий контроль				Промежуточный контроль
	Выполнение устных заданий	Выполнение письменных заданий	Выполнение практических расчетных заданий	Выполнение эссе и докладов	Зачет в устной форме
Продолжительность контроля	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	По усмотрению преподавателя	В соответствии с принятыми нормами времени
Форма проведения контроля	Устный опрос	Письменный опрос	Письменный опрос	Письменная форма с презентацией	В устной форме
Вид проверочного задания	Устные вопросы	Письменные задания	Практические задания	Письменный опрос	зачет
Форма отчета	Устные ответы	Ответы в письменной форме	Ответы в письменной форме	Ответы в письменной (по эссе и рефератам)	Ответы в устной форме
Раздаточный материал	есть	Справочная литература-	Справочная литература-	Справочная литература	Справочная литература

№	Наименование темы семинарского или практического занятия	Рекомендуемая литература

1.	Коммерческая деятельность: - содержание, ее основные типы: производительный и посреднический. Цели и основные функции коммерческой деятельности и ее законодательные основы в РФ	Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», гдава 1.с. 13-22, с. 41-44
2.	Практическое занятие 1 на тему: «Роль и место торговли в экономике страны». Составление технологической я карты	Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», гдава 1.с. 13-22, с. 41-44
3.	Объект и субъекты торговой деятельности. Понятие физического и юридического лица. Организационно-правовые формы организации торговой деятельности в России и за рубежом	Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», гдава 1.с. 29- 37
4.	Практическое занятие 2 на тему: «Торговая деятельность и управление ею – наука и искусство». Деловая игра по принятию решения в форс мажорных условиях	Буклей Т. В. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Т. В. Буклей [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2014. – 294 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/24755 . – ЭБС «IPRbooks»
5.	Семинарское занятие 3 на тему: Рынок и внешняя среда торговой организации.	Буклей Т. В. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Т. В. Буклей [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2014. – 294 с. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/24755 . – ЭБС «IPRbooks» Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник : рекомендовано Советом ФЭТТ РЭУ им. Г. В. Плеханова для

		студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.52 "Торговое дело" (бакалавриат) / Иванов Геннадий Геннадиевич, Холин Евгений Степанович. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014. - 383 с. - (Высшее образование).
6.	Семинарское занятие на тему: Формы организации торговой деятельности: оптовая и розничная торговля – характеристика и особенности. Специализация и формы организации международной торговой деятельности.	Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», глава 2.с. 51- 84
7.	Практическое занятие 3. Деловая игра «Проведение аукциона»	Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», глава 3.с. 90- 99
8.	Семинарское занятие 7 на тему: «Коммерческие сделки – понятие и основные формы. Правовые основы заключения сделок в РФ»	Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», глава 4.с. 107- 128 Глава 6, с.161-185
9.	Семинарское занятие 8 на тему: «Коммерческие договоры – понятие, структура и содержание. Основные виды договоров» Международные контракты	Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», глава 5.с. 129- 151

10.	Практическое занятие на тему: «Составление коммерческих договоров, соответствующего условиям кейса».	Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», гдава 5.с. 129- 151
11.	Семинарское занятие на тему: «Коммерческие риски»	.Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», гдава 10.с. 305- 3181
12.	Практическое занятие 5. Разработка технологической карты «Коммерческая деятельность коммерческой организации» (составляется по результатам изучения материала разделов 1 – 4 (индивидуальное домашнее задание, выполняемое в рамках самостоятельной работы).	Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник : рекомендовано Советом ФЭТТ РЭУ им. Г. В. Плеханова для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.52 "Торговое дело" (бакалавриат) / Иванов Геннадий Геннадиевич, Холин Евгений Степанович. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014. - 383 с. - (Высшее образование).
13.	Семинарское занятие на тему: «Коммерческие расчеты: формы и методы»	.Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», глава 6.с. 161- 166
14.	Семинарское занятие на тему: «Товарные знаки и бренды в коммерческой деятельности» Бренды и их роль в международной торговле	.Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8108 .— ЭБС «IPRbooks», гдава 7.с. 196-

		213
--	--	-----

Методические материалы к практическому занятию по теме: **Составление коммерческих договоров, соответствующего условиям кейса».**

Кейс 1. Ситуация: две организации хотят оформить сделку по возмездной передаче одной организацией другой товара (партии бытовой техники определенного ассортимента) для последующей перепродажи.

Кейс 2. Ситуация: две организации хотят осуществить сделку, содержанием которой является передача каждой из сторон товара в обмен на другой.

Кейс 3. Ситуация: одна организация хочет арендовать помещение под офис у другой организации.

Кейс 4. Ситуация: одна организация хочет взять в аренду у другой организации транспортное средство (грузовой автомобиль) на срок 3 года.

Кейс 5. Ситуация: одна организация нуждается в оказании ей информационных услуг (информация относительно положения на рынке молочной продукции на конкретном локальном рынке) специализирующейся на таких услугах организацией.

Кейс 6. Ситуация: необходимо оформить отношения между физическим лицом и организацией по выполнению первым для нее малярных работ (малярные работы в офисе организации).

Кейс 7. Ситуация: одна организация хочет получить услуги консультационного характера от консалтинговой фирмы.

Кейс 8. Ситуация: две организации хотят осуществить сделку по поставке продукции организацией производителем (труб широкого диаметра) другой – оптовой организации.

Методическое обеспечение работы студентов:

перечень кейсов для выполнения домашнего индивидуального задания по выбору организационно-правовой формы для коммерческой организации по условиям кейса

КЕЙС №1. «Выбор организационно-правовой формы для организации бизнеса»

Анализ рынка выявил спрос на услуги по регулярной поставке яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Голландская фирма берется доставлять яйца в Москву своим автотранспортом. Арел производителей, занимающихся выращиванием бройлеров

по условиям кейса ограничен подмосковными птицефабриками и индивидуальными хозяйствами .

Капитал, которым располагает физическое лицо, желающее заняться этим бизнесом, представлен: денежной суммой равной 100 МРОТ, 2-мя транспортными единицами – автофургонами грузоподъемностью 1,5 и 3 тонны, оборудованными для перевозки скоропортящихся и «бьющихся» грузов. Первоначальная стоимость каждого автофургона соответственно: 1,5 млн. руб. и 3,8 млн. руб. МРОТ равен 100 руб.

Задание:

1. Выделить все организационно-правовые формы, которые по законодательству могут быть использованы для организации данного вида предпринимательской деятельности.
2. Выбрать из них организационно-правовую форму, которая кажется Вам наиболее подходящей и выгодной для ведения данного вида предпринимательской деятельности (с обоснованием своего выбора).

КЕЙС №2. «Выбор организационно-правовой формы для организации бизнеса»

Анализ рынка выявил спрос на услуги по регулярной поставке яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Голландская фирма берется доставлять яйца в Москву своим автотранспортом. Ареол производителей, занимающихся выращиванием бройлеров, ограничен условиями кейса, подмосковными птицефабриками и индивидуальными хозяйствами.

Капитал, которым располагают два физических лица, желающих совместно заняться этим видом деятельности, представлен: у одного - денежной суммой более 1000 МРОТ, у другого - 2-мя транспортными единицами – автофургонами грузоподъемностью 1,5 и 3 тонны, оборудованными для перевозки скоропортящихся и «бьющихся» грузов. Первоначальная стоимость каждого автофургона соответственно: 1,5 млн. руб. и 3,8 млн. руб. МРОТ равен 100 руб.

Задание:

1. Выделить все организационно-правовые формы, которые по законодательству могут быть использованы для организации данного вида предпринимательской деятельности.

2. Выбрать из них организационно-правовую форму, которая кажется Вам наиболее подходящей и выгодной для ведения данного вида предпринимательской деятельности (с обоснованием своего выбора).

КЕЙС №3. «Выбор организационно-правовой формы для организации бизнеса»

Юридическое лицо, образованное в форме ООО с уставным капиталом **450 тыс. руб. и численностью 38 чел.** на основе результатов маркетингового анализа приняло хозяйственное решение о расширении своей деятельности путем освоения нового для себя вида деятельности – производство пластиковых пакетов. **Новый вид деятельности требует капитальных вложений на сумму 4600 тыс. руб. и привлечения дополнительной рабочей силы общей численностью в 20 чел.**

Задание:

1. Определить – необходима ли для данной организации смена организационно-правовой формы. Какие из них по законодательству могут быть использованы в случае расширения своей деятельности? Выбрать ее с обоснованием своего выбора.
2. Указать способы привлечения капитала с целью организации нового производства.

КЕЙС №4. «Выбор организационно-правовой формы для организации бизнеса»

Юридическое лицо занимающееся производством ширпотреба, образованное в форме ООО, с уставным капиталом **200 тыс. руб. и численностью 18 чел.** на основе результатов маркетингового анализа приняло хозяйственное решение о расширении своей деятельности путем освоения нового для себя вида товара – производство резиновых ковриков для ванн. **Расширение ассортимента производимых товаров требует капитальных вложений на сумму 230 тыс. руб. и привлечения дополнительной рабочей силы общей численностью в 10 чел.**

Задание:

1. Определить – необходима ли для данной организации смена организационно-правовой формы. Какие из них по законодательству могут быть использованы в случае расширения своей деятельности? Выбрать ее с обоснованием своего выбора.
2. Указать возможные способы привлечения капитала с целью производства нового товара.

КЕЙС №5. «Выбор организационно-правовой формы для организации бизнеса»

Юридическое лицо «Пересвет», образованное в форме ОАО, с уставным капиталом **350 млн.руб. и численностью 48 чел. с долей участия другого юридического лица в уставном капитале ОАО «Пересвет» - 28%** хочет воспользоваться льготами, предусмотренными федеральным законом «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства».

Задание:

1. Определить – может ли данное ОАО быть отнесено к категории субъектов малого предпринимательства.

2. Указать в соответствии с какими критериями отнесения к категории субъектов малого и среднего предпринимательства ОАО может или не может быть отнесено к категории малого предпринимательства.

КЕЙС №6 «Выбор организационно-правовой формы для организации бизнеса»

Юридическое лицо, занимающееся производством ширпотреба было образовано в 2009 г.в форме ЗАО, с уставным капиталом **500 тыс. руб. и численностью 48 чел.** на основе результатов маркетингового анализа приняло хозяйственное решение о расширении своей деятельности путем освоения нового для себя вида товара – производство резиновых ковриков для ванн. **Расширение ассортимента товаров требует капитальных вложений на сумму 230 тыс. руб. и привлечения дополнительной рабочей силы общей численностью в 10 чел.**

Задание:

1. Определить – необходима ли для данного ООО смена организационно-правовой формы и почему. Выбрать ее с обоснованием своего выбора.

2. Указать способы привлечения капитала с целью производства нового товара.

КЕЙС №7. «Выбор организационно-правовой формы для организации бизнеса»

Бизнес с капиталом **450 тыс. руб. и численностью 15 чел.** осуществляет коммерческую деятельность в сфере торговли.

Задание:

1. Выделить все организационно-правовые формы, которые по законодательству могут быть использованы для организации данного вида предпринимательской деятельности.

2. Выбрать из них организационно-правовую форму, которая кажется Вам наиболее подходящей и выгодной для ведения данного вида предпринимательской деятельности (с обоснованием своего выбора).

Методическое обеспечение самостоятельной работы студентов:

по выполнению домашнего индивидуального задания по составлению технологической карты (схемы) «Субъекты и объекты коммерческой деятельности и их внешняя и внутренняя среда»

Основные элементы схемы:

1) субъекты: физические юридические лица и их классификация по разным признакам:

- организационно-правовые формы;
- по формам собственности;
- по масштабу;
- по видам коммерческой деятельности

2) объекты коммерческой деятельности и их классификация по разным признакам:

- по видам – товары, работы, услуги;
- по ассортименту

3) внешняя среда:

- отражение факторов прямого воздействия и ее представители;
- отражение факторов косвенного взаимодействия

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания по выполнению практического задания 2.

Для успешного выполнения данного практического занятия рекомендуется следующая последовательность выполнения:

1. Изучить макет договора (дан в раздаточном материале).
2. Ознакомиться с содержанием кейса и типологизацией вида сделки по изученным на лекциях и в учебной литературе признакам
3. Выбрать соответствующие условиям кейса вид договора для заключения сделки
4. Составить коммерческий договор
5. Обсудить на практическом занятии правильность выбора вида договора и его содержания
6. Внести при необходимости изменения в текст договора и сдать задание преподавателю.

Макет договора
Договор №
наименование договора

город

Дата

Преамбула: Наименование сторон с указанием юридических оснований, на которых они осуществляют свою деятельность.

1.Предмет договора (что стороны обязуются осуществить в рамках договора относительно друг друга)

2.Права и обязанности сторон

3.Цена договора и порядок расчетов

4. Возврат денежных средств

5.Ответственность сторон

6.Форс-мажор

7.Дополнительные условия (могут не быть)

8.Толкование и споры

9.Заключительные положения

10. Адреса и реквизиты сторон

Методическое обеспечение работы студентов по выполнению задания по выбору организационно-правовой формы для коммерческой организации по условиям кейса

Для успешного выполнения данного практического занятия рекомендуется следующая последовательность выполнения:

1.Изучить по ГК РФ и учебным пособиям организационно-правовые формы в которых может быть осуществлена коммерческая деятельность в России.

2.Ознакомиться с содержанием кейса

3.Выбрать соответствующие условиям кейса организационно-правовые формы.

4. Обосновать выбор предпочтительной формы.

5.Обсудить на практическом занятии правильность выбора организационно-правовой формы

6.Внести при необходимости изменения в задание и сдать задание преподавателю.

Написание эссе

Тема эссе может быть выбрана студентом из перечня тем, предложенных в рабочей программе курса, или сформулирована самостоятельно с последующим согласованием ее с преподавателем. Перед написанием эссе студент должен ознакомиться с литературой, необходимой для ее написания и составить четкий план работы.

Эссе:

- титульный лист;
- план работы;

- введение, где излагаются актуальность, цель и задачи, теоретическая и практическая значимость работы;
- основную часть, где рассматриваются 3-5 вопросов, раскрывающих тему;
- заключение, где формулируются выводы по данной теме;
- список использованных источников;
- приложения (по необходимости).

Объем эссе до 12 страниц формата А-4, отпечатанных через интервал 1,5, шрифт Times New Roman № 12, поля: левое - 2,5 см, правое - 1,5 см, верхнее, нижнее - 2,0 см, абзацный отступ - 1,25.

Выравнивание - по ширине, страницы нумеруются, цитаты и другие заимствованные данные даются в кавычках с указанием внизу страницы источника (автора, названия работы, издательства, года издания и номера страницы). Текст ссылок печатается шрифтом Times New Roman №10.

Содержательные требования к эссе.

Содержание эссе должно отвечать поставленным цели и задачам. Изучив библиографические источники по теме, следует наметить структуру работы. Логика изложения материала должна четкой. В изложении темы следует четко придерживаться намеченной структуры. Выводы автора должны быть аргументированы с ссылками на изученный материал. Следует стремиться к изложению материала к использованию профессиональных терминов, избегая бытовизма. Важное значение имеет умение правильно, в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду научных работ, оформлять список использованных источников и делать на них ссылки в тексте эссе.

Обучение по дисциплине (модулю) «Основы коммерции» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (практические занятия) и самостоятельной работы студентов. Практические занятия по дисциплине предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий. С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к практическим занятиям, так как они является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомят с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе;
- формируют практические навыки.

Подготовка к практическим и семинарским занятиям:

внимательно прочитайте материал конспектов, относящихся к данному практическому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;

выполните письменные задания к практическим занятиям, готовьтесь дать устный развернутый ответ на каждый из вопросов;

уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до практических занятий) во время текущих консультаций преподавателя;

готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;

рабочая программа дисциплины в части целей, перечня знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к зачету. К зачету необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней изучения данной дисциплины. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале учебного курса рекомендуется ознакомиться со следующей учебно-методической документацией:

рабочей программой дисциплины;

перечнем и содержанием компетенций, которыми студент должен овладеть; тематическими планами практических занятий; материалом учебников, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами.

Систематическое выполнение учебной работы на семинарских и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи дифференцированного зачета.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1.Основная литература

1. Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 512 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8108>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Власова О.В. Коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Власова О.В.—

Электрон. Текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011.— 299 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/927>.— ЭБС «IPRbooks»

- 3 Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник : рекомендовано УМО вузов России... по направлению "Товароведение" / Дашков, Леонид Павлович, Памбухчиянц, Ольга Валерьевна. - М. : Дашков и К, 2012. - 686 с. - (Учебные издания для бакалавров
- 4 Буклей Т. В. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Т. В. Буклей [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2014. – 294 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24755>. – ЭБС «IPRbooks»
- 5 Костылева С. Ю. Экономические основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент»/ С. Ю. Костылева – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015. – 171 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34305>. – ЭБС «IPRbooks»

6.2.Дополнительная литература

- 1 Беляевский И.К. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Беляевский И.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2005.— 129 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10748>.— ЭБС «IPRbooks»
- 2 Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник : рекомендовано Советом ФЭТТ РЭУ им. Г. В. Плеханова для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.52 "Торговое дело" (бакалавриат) / Иванов Геннадий Геннадиевич, Холин Евгений Степанович. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014. - 383 с. - (Высшее образование).
- 3 Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс]/ Калужский М.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014.— 327 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693>.— ЭБС «IPRbooks»

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

- 1..Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом [Электронный ресурс]: правовое регулирование/ Савельев А.И.— Электрон. Текстовые данные.— М.: Статут, 2014.— 543 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29097>.— ЭБС «IPRbooks»
- 2.Транспортное обеспечение коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Г.Я. Резго [и др.].— Электрон. Текстовые данные.— М.: Финансы и статистика, 2014.— 128 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/18849>.— ЭБС «IPRbooks»

6.4. Нормативно-правовые документы

1.Гражданский кодекс РФ. 1 и 2 части – Информационно-правовой портал «Гарант», ГК РФ. Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12154854/#ixzz4bUbX5NBD>

2.Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)
Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12154854/#ixzz4bUbX5NBD>

3. Федеральный закон от 7 февраля 1992 г. №2300-I «О защите прав потребителей»
(в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп.
2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.).

. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).

6.5. Интернет-ресурсы

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;

[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;

Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;

Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;

[http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;

[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля

7.Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Для проведения лекционных занятий используются аудитории, оснащенные мультимедийной техникой (проектором, ноутбуком, экраном) для наглядной демонстрации изучаемого материала.

Ноутбук должен обеспечивать просмотр: 1) слайдов в программе MicrosoftOfficePowerPoint 2010; 2) видеофайлов с расширениями (.mp4) (.mpg) (.avi) (.wmv) (.flv) со звуковым сопровождением.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL:

<http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.