Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Малахова Светлана Дмитриевна
Должность: Директор филиала
Дата подписания: 04.08.2025 16:46:33
Уникальный программный ключ:
cba47a2f4b9180af2546ef5354c4938c4a04716d

УТВЕРЖДАЮ:
и.о. зам. директора по учебной работе
_____ Т.Н. Пимкина
"22" мая 2024 г.

Лист актуализации рабочей программы дисциплины
«Коммерческая деятельность»

для подготовки бакалавров
Направление: 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль): Экономика предприятий и организаций
Форма обучения очная, очно-заочная

Курс 3
Семестр 6

В рабочую программу вносятся следующие изменения:
Дополнен список дополнительной литературы: *Левкин, Г. Г.* Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17371-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/538913

Разработчик: _____ Кривушина О.А., к.т.н. «20» мая 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 8 от «22» мая 2024 г.

Заведующий кафедрой _____ Овчаренко Я.Э.

УТВЕРЖДАЮ:
И.о. зам. директора по учебной работе
_____ Т.Н. Пимкина
«23» 05 2023г.

Лист актуализации рабочей программы дисциплины
«Б1.В.09 Коммерческая деятельность»
индекс по учебному плану, наименование

для подготовки бакалавров/ специалистов
Направление: 38.03.01 «Экономика»
Направленность: Экономика предприятий и организаций
Форма обучения очно-заочная

Курс 3
Семестр 6

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1) Обновлен и дополнен список дополнительной литературы:

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/514242

2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/510970

Программа актуализирована для 2021, 2022 гг. начала подготовки.

Разработчик (и):Кривушина О.А., к.т.н _____
(ФИО, ученая степень, ученое звание)
«23» 05 2023г.

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры Экономики и управления протокол № 10 от «23» мая 2023г.

Заведующий кафедрой _____ Овчаренко Я.Э.

УТВЕРЖДАЮ:
И.о.зам. директора по учебной работе
_____ Т.Н. Пимкина
"05" 06 2022 г.

Лист актуализации рабочей программы дисциплины
«Б1.В.09 Коммерческая деятельность»
индекс по учебному плану, наименование

для подготовки бакалавров/ специалистов
Направление: 38.03.01 Экономика
Направленность: Экономика предприятий и организаций
Форма обучения очная, очно-заочная

Курс 3
Семестр 6

В рабочую программу не вносятся изменения. Программа актуализирована для 2021 г. начала подготовки.

Разработчик: Кривушина О.А., к.т.н. _____ «05» 06 2022 г.
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры Экономики и статистики протокол № 9 от «05» 06 2022 г.
Заведующий кафедрой _____

Лист актуализации принят на хранение:

Заведующий выпускающей кафедрой Экономики и статистики
Головач В.М. _____ «10» 06 2022 г.

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Калужский филиал

Факультет экономический
Кафедра экономики и статистики

УТВЕРЖДАЮ:
Зам. директора по учебной работе
_____ Е.С. Хропов
"31" 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.09 Коммерческая деятельность
(индекс и наименование дисциплины по учебному плану)

для подготовки бакалавров/специалистов

ФГОС ВО

Направление/специальность: 38.03.01 Экономика
Направленность: Экономика предприятий и организаций

Курс 3
Семестр 6

Форма обучения очная/очно-заочная

Год начала подготовки

Калуга, 2021

Разработчик (и): Кривушина О.А., к.т.н. «30» 08 2021г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО, ПООП по направлению/специальности подготовки 38.03.01 Экономика и учебного плана

Программа обсуждена на заседании кафедры Экономики и статистики протокол № 1 от «31» 08 2021 г.

Зав. кафедрой Головач В.М., к.э.н., доцент

«31» 08 2021 г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической комиссии факультета экономического Федотова Е.В. к.э.н. доцент

«31» 08 2021 г.

Заведующий выпускающей кафедрой экономики и статистики Головач В.М., к.э.н. доцент

«31» 08 2021 г.

Проверено:

Начальник УМЧ доцент Т.С.Писаренко

СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ **5**

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ **5**

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ **5**

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ **6**

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ **6**

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ 6
по семестрам 6
4.2 Содержание дисциплины 9
4.3 Лекции/лабораторные/практические/семинарские занятия 11

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ **16**

6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ **16**

6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности 16
6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания 16

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ **28**

7.1 Основная литература 28
7.2 Дополнительная литература 29
7.3 Нормативные правовые акты 29
7.4 Методические указания, рекомендации и другие материалы к занятиям 29

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) **29**

9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ) **30**

10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) **30**

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ **30**

Виды и формы отработки пропущенных занятий 32

12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ **32**

АННОТАЦИЯ

рабочей программы учебной дисциплины *Б1.В.09* «Коммерческая деятельность»
для подготовки бакалавра по направлению 38.03.01 Экономика
направленности Экономика предприятий и организаций

Цель освоения дисциплины: изучение и практическое освоение студентами коммерческой деятельности организаций в сфере товарного обращения.

Место дисциплины в учебном плане: дисциплина включена в вариативную часть учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Требования к результатам освоения дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

УК-2 – Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

ПКОс-1 – Сбор и обработка исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации

Краткое содержание дисциплины: Особенностью дисциплины является, то что «Коммерческая деятельность» дает возможность студентам освоить основы рыночной системы хозяйствования, использовать принципы и приемы коммерции. Контроль знаний студентов проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

Общая трудоемкость дисциплины: 108/3 (часы/зач. ед.)

Промежуточный контроль: зачет

1. Цель освоения дисциплины

Дисциплина «Коммерческая деятельность» имеет ***целью*** изучение и практическое освоение студентами коммерческой деятельности организаций в сфере товарного обращения.

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина «Коммерческая деятельность» включена в обязательный перечень дисциплин учебного плана вариативной части.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» реализуется в соответствии с требованиями ФГОС, ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 38.03.01. «Экономика»
шифр, название)

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Коммерческая деятельность» являются «Макроэкономика», «Макроэкономика», «Экономика предприятий и организаций», «Экономика отраслей АПК», «Экономика ресурсосбережения».

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является основополагающей для изучения следующих дисциплин: «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации», «Технико-экономическое обоснование инновационной и инвестиционной деятельности.

Современные коммерческие предприятия испытывают острую потребность в квалифицированных и адаптированных к среде рынка специалистах. Профессиональные знания коммерсанта должны обязательно дополняться его

индивидуальными способностями к ведению деловых переговоров, умением производить психологические оценки. Знания в этой области играют важную роль в процессе профессиональной подготовки работников коммерческих служб, представляют собой основу для изучения более конкретных дисциплин. В то же время, они необходимы руководителю любого предприятия, так как позволяют комплексно оценивать состояние его экономики в увязке с ситуацией на рынке.

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в таблице 1.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

по семестрам

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ семестрам представлено в таблице 2.

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 2а

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	**Трудоёмкость**	
	час. всего/*	**В т.ч. по семестрам**
		№6
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	**108**	**108**
1. Контактная работа:	**54**	**54**
Аудиторная работа	**54**	**54**
в том числе:		
лекции (Л)	18	18
практические занятия (ПЗ)	36	36
2. Самостоятельная работа (СРС)	**54**	**54**
самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям)	54	54
Вид промежуточного контроля:	зачет	

Таблица 1

Требования к результатам освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				знать	уметь	владеть
1.	УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения	необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия управленческого решения		
			УК-2.2 Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ		анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ	
			УК-2.3 Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах			методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки продолжительности и стоимости проекта, а также потребности в ресурсах
2.	ПКОс-1	Сбор и обработка исходных данных для составления проектов финансо-	ПКОс-1.1 умеет сопоставлять проекты финансово-хозяйственной,	особенности организации и управления коммерческой деятельно-	организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок	методами и инструментарием анализа и оценки факторов,

		во-хозяйственной , производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации	производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов организации) и применять информационные технологии для обработки экономических данных	стью предприятий для решения профессиональных задач	и сбыта (продажи) товаров	определяющих рыночную позицию предприятия и содержание функциональных стратегий предприятия

ОЧНО-ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 2б

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоёмкость	
	час. всего/*	в т.ч. по семестрам
		№ 6
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	**108**	**108**
1. Контактная работа:	**18**	**18**
Аудиторная работа	**18**	**18**
в том числе:		
лекции (Л)	8	8
практические занятия (ПЗ)/семинары (С)	10	10
2. Самостоятельная работа (СРС)	**90**	**90**
самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям)	90	90
Вид промежуточного контроля:	Зачет	

4.2 Содержание дисциплины

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 3а

Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнённо)	Всего	Контактная работа		Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ/С всего/*	
Раздел 1 «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций»	108	18	36	54
Всего за 6 семестр	108	**18**	**36**	**54**
Итого по дисциплине	**108**	**18**	**36**	**54**

* в том числе практическая подготовка

Тема 1. Сущность коммерческой деятельности
1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений
1.2. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке
Тема 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности.
2.1. Понятие коммерческой деятельности
2.2. Содержание и задачи сбыта готовой продукции
2.3. Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции.
2.4. Сущность управления материальными ресурсами.
Тема 3. Организационные основы коммерческой деятельности.
3.1. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.
3.2. Особенности хозяйственных взаимоотношений, возникающих в процессе реализации сельскохозяйственной продукции.

Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке.
4.1. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец”
4.2. Коммерческие посредники на товарном рынке
4.3. Роль банков в коммерческой деятельности
4.4. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках
4.5. Коммерческие операции по торговле лицензиями.
Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности
5.1. Основные средства в коммерческой деятельности
5.2. Оборотные средства коммерческой деятельности
5.3. Коммерция – особая форма трудовой деятельности
5.4. Принципы организации оплаты труда
5.5. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника
5.6. Начисление надбавок и премий
5.7. Особые условия оплаты труда
Тема.6. Коммерческие издержки предприятия
6.1. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности.
6.2. Показатели текущих затрат коммерческой деятельности предприятия.
Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности.
7.1. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности
7.2. Стратегия ценообразования
7.3. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью
7.4. Тактические подходы к ценообразованию
Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности
8.1. Коммерческий риск и способы его уменьшения
8.2 Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия
8.3 Планирование коммерческой деятельности
Тема 9. Коммерческая информация и ее защита
9. 1. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны
9.2 Обеспечение защиты коммерческой тайны

ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 3в

Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнёно)	**Всего**	**Контактная работа**		**Внеаудиторная работа СР**
		Л	**ПЗ/С всего/***	
Раздел 1 «Коммерческая деятельность сельскохозяйственных организаций»	108	8	10	90
Всего за 6 семестр	108	8	10	90
Итого по дисциплине	108	8	10	90

*** в том числе практическая подготовка**

4.3 Лекции/лабораторные/практические/ занятия

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 4а

Содержание лекций практикума/практических занятий и контрольные мероприятия

№ раздела и темы дисциплины	№ и название лекций/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов из них практическая подготовка
Раздел 1. Тема 1.	Лекция № 1. Сущность коммерческой деятельности	УК-2	Опрос	2
	ПЗ № 1-2. Сущность коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	4
Раздел 1. Тема 2.	Лекция № 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности	УК-2	Опрос, решение задач	2
	ПЗ № 3-4 Понятие и содержание коммерческой деятельности	УК-2	Опрос, решение задач	4
Раздел 1. Тема 3.	Лекция № 3. Понятие и содержание коммерческой деятельности	ПКОс-1	Тестирование, опрос	2
	ПЗ № 5-6 Тема 3. Понятие и содержание коммерческой деятельности	ПКОс-1	Тестирование, опрос	4
Раздел 1. Тема 4.	Лекция № 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	УК-2	Тестирование, опрос	2
	ПЗ № 7-8 Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	УК-2	Тестирование, опрос	4
Раздел 1. Тема 5.	Лекция № 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	2
	ПЗ № 9-10. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	4
Раздел 1. Тема 6.	Лекция № 6. Коммерческие издержки предприятия	ПКОс-1	Тестирование, опрос	2
	ПЗ № 11-12 Коммерческие издержки предприятия	ПКОс-1	Тестирование, опрос, решение задач	4

№ раздела и темы дисциплины	№ и название лекций/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов из них практическая подготовка
Раздел 1. Тема 7.	Лекция № 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	ПКОс-1	Тестирование, опрос	2
	ПЗ № 13-14 Ценообразование в коммерческой деятельности	ПКОс-1	Тестирование, опрос	4
Раздел 1. Тема 8.	Лекция № 8. Эффективность коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	2
	ПЗ № 15-16 Эффективность коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	4
Раздел 1. Тема 9.	Лекция № 9. Коммерческая информация и ее защита	ПКОс-1	Тестирование, опрос	2
	ПЗ № 17-18 Коммерческая информация и ее защита	ПКОс-1	Тестирование, опрос	4

ОЧНО-ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 4б

Содержание лекций/практических занятий и контрольные мероприятия

№ раздела и темы дисциплины	№ и название лекций/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов из них практическая подготовка
Раздел 1. Тема 1.	Лекция № 1. Сущность коммерческой деятельности	УК-2	Опрос	1
	ПЗ № 1. Сущность коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	1
Раздел 1. Тема 2.	Лекция № 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности	УК-2	Опрос, решение задач	1
	ПЗ № 1 Понятие и содержание коммерческой деятельности	УК-2	Опрос, решение задач	1
Раздел 1. Тема 3.	Лекция № 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности	ПКОс-1	Тестирование, опрос	1
	ПЗ № 2 Тема 3. Понятие и содержание коммерческой деятельности	ПКОс-1	Тестирование, опрос	1
Раздел 1. Тема 4.	Лекция № 2. Основные субъекты коммерческой деятельности на ком-	УК-2	Тестирование, опрос	1

№ раздела и темы дисциплины	№ и название лекций/ практических/ семинарских занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов из них практическая подготовка
	мерческом рынке			
	ПЗ № 2 Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	УК-2	Тестирование, опрос	1
Раздел 1. Тема 5.	Лекция № 3. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	1
	ПЗ № 3. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	1
Раздел 1. Тема 6.	Лекция № 3. Коммерческие издержки предприятия	ПКОс-1	Тестирование, опрос	1
	ПЗ № 3 Коммерческие издержки предприятия	ПКОс-1	Тестирование, опрос, решение задач	1
Раздел 1. Тема 7.	Лекция № 4 Ценообразование в коммерческой деятельности	ПКОс-1	Тестирование, опрос	1
	ПЗ № 4 Ценообразование в коммерческой деятельности	ПКОс-1	Тестирование, опрос	1
Раздел 1. Тема 8.	Лекция № 4. Эффективность коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	1
	ПЗ № 4 Эффективность коммерческой деятельности	УК-2	Тестирование, опрос	1
Раздел 1. Тема 9.	ПЗ № 5 Коммерческая информация и ее защита	ПКОс-1	Тестирование, опрос	2

ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 5а

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
Раздел 1. Теоретические основы и методология ценообразования		
1.	Тема 1. Сущность коммерческой деятельности	1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений 1.2. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке

2.	Тема 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности	2.1. Понятие коммерческой деятельности 2.2. Содержание и задачи сбыта готовой продукции 2.3. Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции. 2.4. Сущность управления материальными ресурсами.
3	Тема 3. Организационные основы коммерческой деятельности	3.1. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности. 3.2. Особенности хозяйственных взаимоотношений, возникающих в процессе реализации сельскохозяйственной продукции.
4	Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	4.1. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец” 4.2. Коммерческие посредники на товарном рынке 4.3. Роль банков в коммерческой деятельности 4.4. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках 4.5. Коммерческие операции по торговле лицензиями.
5	Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	5.1. Основные средства в коммерческой деятельности 5.2. Оборотные средства в коммерческой деятельности 5.3. Коммерция – особая форма трудовой деятельности 5.4. Принципы организации оплаты труда 5.5. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника 5.6. Начисление надбавок и премий 5.7. Особые условия оплаты труда
6	Тема 6 . Коммерческие издержки предприятия	6.1. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности 6.2. Показатели текущих затрат коммерческой деятельности предприятия.
7	Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	7.1. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности 7.2. Стратегия ценообразования 7.3. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью 7.4. Тактические подходы к ценообразованию
8	Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности	8.1. Коммерческий риск и способы его уменьшения 8.2. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия 8.3 Планирование коммерческой деятельности
9	Тема 9. Коммерческая информация и ее защита	9.1. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны 9.2 Обеспечение защиты коммерческой тайны

ОЧНО-ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Таблица 5б

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
Раздел 1. Теоретические основы и методология ценообразования		
1.	Тема 1. Сущность коммерческой деятельности	1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений 1.2. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке
2.	Тема 2. Понятие и содержание коммерческой деятельности	2.1. Понятие коммерческой деятельности 2.2. Содержание и задачи сбыта готовой продукции 2.3. Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции. 2.4. Сущность управления материальными ресурсами.
3	Тема 3. Организационные основы коммерческой деятельности	3.1. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности. 3.2. Особенности хозяйственных взаимоотношений, возникающих в процессе реализации сельскохозяйственной продукции.
4	Тема 4. Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке	4.1. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец” 4.2. Коммерческие посредники на товарном рынке 4.3. Роль банков в коммерческой деятельности 4.4. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках 4.5. Коммерческие операции по торговле лицензиями.
5	Тема 5. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	5.1. Основные средства в коммерческой деятельности 5.2. Оборотные средства в коммерческой деятельности 5.3. Коммерция – особая форма трудовой деятельности 5.4. Принципы организации оплаты труда 5.5. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника 5.6. Начисление надбавок и премий 5.7. Особые условия оплаты труда
6	Тема 6 . Коммерческие издержки предприятия	6.1. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности 6.2. Показатели текущих затрат коммерческой деятельности предприятия.
7	Тема 7. Ценообразование в коммерческой деятельности	7.1. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности

		7.2. Стратегия ценообразования 7.3. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью 7.4. Тактические подходы к ценообразованию
8	Тема 8. Эффективность коммерческой деятельности	8.1. Коммерческий риск и способы его уменьшения 8.2. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия 8.3 Планирование коммерческой деятельности
9	Тема 9. Коммерческая информация и ее защита	9.1. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны 9.2 Обеспечение защиты коммерческой тайны

5. Образовательные технологии

Таблица 6

Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия		Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	Кол-во часов
1	Сущность коммерческой деятельности	ЛК	Проблемная лекция	2
2	Организационные основы коммерческой деятельности	ПЗ	Разбор конкретных ситуаций	4
3	. Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	ЛК	Проблемная лекция	2
4	Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности	ПЗ	Разбор конкретных ситуаций	4
5	Ценообразование в коммерческой деятельности	ЛК	Проблемная лекция	2
6	Эффективность коммерческой деятельности	ПЗ	Разбор конкретных ситуаций	4

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Тема 1. «Сущность коммерческой деятельности***» (***УК-2***)***

Вопросы к дискуссии

1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений
2. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке

Тема 2. «Понятие и содержание коммерческой деятельности***» (***УК-2***)***

Вопросы к устному опросу

1. Понятие коммерческой деятельности
2. Содержание и задачи сбыта готовой продукции

3. Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции.

4. Сущность управления материальными ресурсами

Задания для решения задач

Задание 1 Как известно, производственное предприятие существует в определённой окружающей среде, которая представляется отдельными, относительно самостоятельными, автономными составляющими в их системной взаимосвязи и взаимозависимости. Определите, к каким составляющим относятся следующие проявления:

1) появление нового товара-заменителя;

2) появление нового нормативного акта, регулирующего взаимоотношения сторон в процессе купли-продажи;

3) реорганизация Минздравсоцразвития Российской Федерации:

4) отмена перехода на зимнее время;

5) появление информации о повышении уровня разведанных запасов полезных ископаемых в Российской Федерации;

6) увеличение выбросов углекислого газа;

7) открытие в области медицины;

8) повышение уровня доходов покупателей;

9) изменение налоговой политики государства.

Тема 3 «Организационные основы коммерческой деятельности***» (***ПКОс-1***)***

Вопросы к устному опросу

1. Какие параметры используют в российской практике в качестве основных критериев оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий?

2. Какие два подхода к оценке экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий существуют?

3. Что включает в себя система показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятий?

4. Какой показатель характеризуется разницей между фактической стоимостью предприятия и балансовой (рыночной) стоимостью его активов?

5. Какие финансовые коэффициенты ликвидности используют в ходе анализа платежеспособности для выявления финансовой устойчивости предприятия?

6. При каком значении коэффициента автономии предприятие обладает наивысшей финансовой устойчивостью?

7. На каких принципах базируется расчет показателей эффективности инвестиционных проектов?

8. С использованием каких показателей осуществляют учет фактора инфляции при оценке денежных потоков проекта?

9. В чем заключается концепция управления, нацеленного на создание и повышение стоимости предприятия?

Задание 1. ООО «Водопад» занимается производством сантехники. При этом руководство предприятия делает ставку в основном на высокое качество своей продукции, что проявляется и в соответствующем распределении материальных, финансовых, организационно-управленческих и других ресурсов, основная часть которых задействована в производстве. Сбыт при этом рассматривается как необходимая, но второстепенная функция. Однако интенсивность конкуренции на рынке растёт, появляется все больше продукции со схожими показателями качества, и предприятие начинает терять свои позиции на рынке, что проявляется в ухудшении соответствующих экономических показателей. Руководство ООО «Водопад» обращается за помощью в консалтинговую фирму. Попытайтесь от лица консалтинговой фирмы убедить руководство ООО «Водопад» в значимости для предприятия коммерческой деятельности по сбыту, обосновав свои аргументы. Предложите альтернативы повышения эффективности коммерческой деятельности по сбыту производимой предприятием продукции.

Тесты

1. Функции коммерческого характера определяются:

а) процессами движения вещественного воплощения предмета коммерческой деятельности, его формирования и изменения;

б) процессами движения экономического содержания предмета коммерческой деятельности, его формирования и оценки.

2. С точки зрения логистическою подхода объектом сбыта является:

а) продукция, услуги производственного характера;

б) производственные предприятия и посреднические сбытовые организации;

в) предприятия-посредники и покупатели товара;

г) покупатели товара производственного предприятия.

3. К' вспомогательным коммерческим функциям сбыт относится:

а) продажа, аренда:

б) хранение, складирование, распределение, доставка;

в) маркетинг, юридические функции:

г) обслуживание.

4. Сбытовая деятельность предприятия это:

а) вся совокупность функциональной деятельности по продвижению товара на рынок;

б) вся совокупность функциональной деятельности по осуществлению изучения спроса и потребностей покупателей:

в) вся совокупность функциональной деятельности, осуществляемой после завершения производственной стадии вплоть до непосредственной продажи товара покупателю.

5. Основной функцией сбыта является:

а) продажа товаров:

б) разработка продукта, для дальнейшего сбыта;

в) исследование целевого сегмента для сбыта.

6. К технологическим функциям относятся:

а) маркетинг;

б) хранение-складирование. распределение-доставка;

в) продажа, аренда.

7. Производственное предприятие является:

а) субъектом сбыта;

б) объектом сбыта;

в) предметом сбыта.

8. Потребитель (покупатель) является:

а) субъектом сбыта:

б) объектом сбыта;

в) предметом сбыта.

9. Аренда как сбытовая функция предприятия является:

а) основной функцией технологического характера;

б) вспомогательной функцией технологического характера;

в) основной функцией коммерческого характера:

г) вспомогательной функцией коммерческого характера.

10. Предпродажное обслуживание как сбытовая функция предприятия является:

а) основной функцией технологического характера;

б) вспомогательной (функцией технологического характера;

в) основной функцией коммерческого характера:

г) вспомогательной функцией коммерческого характера.

Тема 4 «Основные субъекты коммерческой деятельности на коммерческом рынке» (УК-2)

Вопросы к устному опросу

1. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец”
2. Коммерческие посредники на товарном рынке
3. Роль банков в коммерческой деятельности
4. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках
5. Коммерческие операции по торговле лицензиями

Задания для решения задач

Задание 1. Каждый из студентов должен выступить в роли фермера, который из-за отсутствия колбасного цеха терпит убытки, так как город расположен далеко и за время транспортировки качество мяса снижается. Задача фермера - построить как можно скорее колбасный цех. На это требуется 200 тыс. руб. По условиям игры фермер не может взять ссуду в банке, а должен заработать необходимую сумму, занимаясь различными видами деятельности. Размер стартового капитала - 1 тыс. руб. Все виды возможной деятельности требуют различных вложений и дают неадекватный экономический эффект. Например:

1. Производство картофеля: каждый вложенный рубль приносит 2 руб. чистой прибили;
2. Производство пшеницы: каждый вложенный рубль приносит 3 руб. прибыли, но объем первоначальных вложений не менее 1.3 тыс. руб.:
3. производство винограда: каждый вложенный рубль, приносит 10 руб. чистой прибыли, но объем первоначальных вложений должен быть не менее 5 тыс. руб. При этом вероятность неурожая и полной потери вложенных средств составляет 25% ,а частичной потери, при которой расходы равны доходам. 50% (степень вероятности успеха или его потери указана в закрытых карточках, которые вытягивают студенты.
4. производство арахиса: каждый вложенный руби даст 20 руб. чистой прибыли, при этом вероятность полной потери капитала составляет 50%, частичной - 75%, успеха - 25%;
5. Производство многолетних трав в на сено не имеет рисков, каждый вложенный рубль, даст стабильно 3,5 руб. прибыли, однако первоначальные вложения должны составить минимум 30 тыс. руб.;
6. производство подсолнечника даст 6 руб. прибыли на вложенный рубль затрат, вероятность частичном потери урожая составляет 25%;
7. получение прибыли свыше 10 тыс. руб. предполагает отчисление в бюджет по налогам 1% от суммы превышения, свыше 100 тыс. руб. - уплату налога в размере 10% о суммы превышения.

Победителем становится тот. кто первым наберет необходимую сумму для строительства колбасного цеха.

Тесты

1. Под предприятием понимается:

1) независимый хозяйствующий субъект, имеющий устав, расчетный счет в банке, печать и прошедший процедуру государственной регистрации, деятельность которого связана с закупкой, производством и/или реализацией товаров;

2) независимый хозяйствующий субъект с правовым статусом юридического или физического лица, деятельность которого связана с закупкой, производством и/или реализацией товаров, а также с другими видами деятельности, не запрещенными законом;

3) независимый хозяйствующий субъект, имеющий устав, расчетный счет в банке, печать и прошедший процедуру государственной регистрации;

4) независимый хозяйствующий субъект с правовым статусом юридического или физического лица, деятельность которого не запрещена законом.

2. К недостаткам партнерских форм деятельности предприятий относятся:

1) сдерживание закупок большими партиями товаров, оказывающее влияние па товарную наценку;

2) наличие предпосылок для возникновения конфликтов среди учредителей по вопросам деятельности предприятия;

3) ограниченный капитал, что не способствует развитию предприятия;

4) снижение защиты оперативной и стратегической информации.

3. Определите отличие товарищества от общества:

1) товарищество - это объединение лиц, общество - это объединение капиталов:

2) в степени ответственности перед кредиторами;

3) товарищество - это объединение капиталов, общество- это объединение лиц;

4) нет отличий.

4. Чем крупнее коммерческая компания, тем она обладает:

1) низкими административными расходами;

2) большими возможностями воздействовать на увеличение спроса и стимулировать производство товаров;

3) меньшей инерционностью вложенного капитала:

4) большей оперативностью в принятии решений.

5. Количество работающих на малом предприятии (с учетом состоящих в штате, по совместительству и по гражданско-правовым договорам) не должно превышать, чел.:

I) в промышленности, строительстве и на транспорте 150;

2) в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30;

3) в оптовой торговле, остальных сферах и при осуществлении др. видов деятельности - 100;

4) в оптовой торговле, остальных сферах и при осуществлении других видов деятельности 150.

Тема 5 «Особенности использования ресурсов в коммерческой деятельности***» (***УК-2)

Вопросы к устному опросу

1. Основные средства в коммерческой деятельности
2. Оборотные средства в коммерческой деятельности
3. Коммерция – особая форма трудовой деятельности
4. Принципы организации оплаты труда
5. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника
6. Начисление надбавок и премий
7. Особые условия оплаты труда

Тесты

1. Субъекты управления коммерческим процессом - это:

1) те, кем управляют (работники, коллективы);

2) те, кем управляют (работники, коллективы) и то, чем управляют (коммерческое дело, предприятие, торговый процесс);

3) те, кто управляет коммерческим процессом (администраторы, руководители, управляющие);

4) то, чем управляют (коммерческое дело, предприятие, торговый процесс).

2. Методы управления подразделяются на:

1) административные, организационные, нормативные, экономические;

2) административные, организационные, экономические, правовые;

3) организационные, экономические, правовые, законодательные;

4) организационные, организационно-распорядительные, организационно- методические, нормативные;

3. Основу линейно-функциональной организационной структуры составляет:

1) деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг;

2) создание при линейном руководителе в помощь ему группы специалистов (так называемого штаба);

3) шахтный принцип построения и специализации управленческого процесса по основным функциям;

4) сочетание вертикальных линейных и функциональных связей с горизонтальными.

4. Объекты управления коммерческим процессом - это:

I) те, кем управляют (работники, коллективы);

2) те. кем управляют (работники, коллективы) и то, чем управляют (коммерческое дело, предприятие, торговый процесс);

3) те. кто управляет коммерческим процессом (администраторы, руководители, управляющие);

4) то, чем управляют (коммерческое дело, предприятие, торговый процесс).

5. Управление коммерческой деятельностью выполняет следующие функции:

1) планирование, организация, учет, контроль, экономический анализ, прогнозирование;

2) планирование, организация, распорядительство, координация, контроль, прогнозирование;

3) планирование, организация, распорядительство, координация и контроль:

4) планирование, организация, распорядительство, учет. контроль, экономический анализ.

6. Основу линейно-штабной организационной структуры составляет:

1) деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг:

2) создание мри линейном руководителе в помощь ему группы специалистов;

3) шахтный принцип построения и специализации управленческого процесса по основным функциям;

4) сочетание вертикальных линейных и функциональных связей с горизонтальными.

7. Управляющие воздействия представлены:

1) приказами, планами, программами;

2) постановлениями, нормативами, рекомендациями;

3) инструкциями, материальными и финансовыми стимулами;

4) всем вышеперечисленным.

8. Принципами построения управления коммерческой деятельностью предприятия является обеспечение:

1) согласованности междуподразделениями,комплексного подхода в управлении, четко сформулированной цели коммерческой деятельности, иерархичности структуры управления, системой связи, адаптивности структуры управления, малозвенности в структуре управления;

2) согласованности междуподразделениями,комплексного подхода в управлении, четко сформулированной цели коммерческой деятельности, системой связи, адаптивности структуры управления, малозвенности в структуре управления;

3) согласованности междуподразделениями,комплексного подхода в управлении, иерархичности структуры управления, системой связи, адаптивности структуры управления, малозвенности в структуре управления;

4) согласованности междуподразделениями,комплексного подхода в управлении, четко сформулированной цели коммерческой деятельности, иерархичности структуры управления, системой связи, адаптивности структуры управления, малозвенности в структуре управления.

9. Основу дивизиональной организационной структуры составляет:

1) деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг, географическим районам;

2) создание при линейном руководителе в помощь ему группы специалистов;

3) шахтный принцип построения и специализации управленческого процесса по основным функциям;

4) сочетание вертикальных линейных и функциональных связей с горизонтальными.

10. Обратные связи в управленческом процессе - это:

1) результаты непосредственных наблюдений и контроля со стороны субъекта управления, бухгалтерская документация, ежедневные отчеты;

2) результаты непосредственных наблюдений и контроля со стороны субъекта управления, статистическая н текущая отчетность, бухгалтерская документация:

3) статистическая отчетность, текущая отчетность, бухгалтерская документация, управленческий учет;

4) результаты контроля со стороны субъекта управления, ежедневных и еженедельных собраний, отчетов и докладных записок, проверок.

Тема 6. «Коммерческие издержки предприятия***» (***ПКОс-1)

Вопросы к устному опросу

1. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности
2. Показатели текущих затрат коммерческой деятельности предприятия.

Задания для решения задач

Задача

1. Оцените 100% акций молодой компании, если известно следующее:

- оценочная рыночная стоимость собственного капитала компании на текущий момент составляет 1,0 млн руб.;
- если пересмотреть бизнес-план предприятия в расчете на привлечение дополнительных 3 млн руб. на нужды увеличения объема освоения выпуска и продаж инновационной продукции предприятия сверх ранее планировавшегося объема, то в следующие три года а га оценка при условии следования все время оптимистическому сценарию бизнес-плана предприятия может повышаться но итогам первого, второго и третьего годов соответственно на 20.120 и 300%; при условии следования в<*е время пессимистическому сценарию бизнес-плана предприятия оценочная рыночная стоимость будет за те же годы падать соответственно на 15. 25 и 30%.

Безрисковую ставку возьмите на уровне 6%. Сделайте выводы по полученным результатам.

Тест

1. Агенты - это посредники...

1) проводящие вес операции от своего имени и та собственный смет;

2) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;

3) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;

4) совершающие различные операции но сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.

2. Комиссионеры - это, как правило, оптовые посредники...

1) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;

2) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;

3) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;

4) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.

3. Дистрибьюторы - это, как правило, оптовые посредники...

I) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;

2) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;

3) совершающие различные операции но сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;

4) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.

4. Дилеры - это, как правило, оптовые посредники...

1) проводящие вес операции от своего имени и за собственный счет;

2) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;

3) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;

4) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.

5. Классификация по форме товародвижения включает:

1) оптовая торговля, розничная торговля;

2) транзитная, складская;

3) централизованная, децентрализованная;

4) однозвенная, многозвенная.

6. Понятие товародвижения - это:

1) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до организаторов оптовой торговли;

2) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли;

3) процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потреблении;

4) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до поставщиков.

Тема 7 «Ценообразование в коммерческой деятельности***»*** (ПКОс-1***)***

Вопросы к устному опросу

1. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности

2. Стратегия ценообразования

3. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью

4. Тактические подходы к ценообразованию

Тесты

1. Укажите причины, по каким предприятие выходит на рынок с новым товаром:

1) падает спрос на старый товар, новая маркетинговая концепция не приносит результатов, значительно растут затраты на маркетинг при убыточности товара и снижении прибыли;

2) после снижения спроса на старый товар принимается новая маркетинговая концепция, не приносящая ожидаемых результатов;

3) наличие на рынка сильной конкуренции;

4) спрос на старый товар постоянный, но затраты на маркетинг недопустимо высоки.

2. Если вы входите на внешний рынок с новым товаром, имея достаточно большие средства, которые вы хотите вложить в собственной стране, какую форму деятельности вы изберете:

1) лицензионное изготовление продукции;

2) экспорт товаров;

3) франчайзинг;

4) совместное предприятие.

3. При сегментации рынка Европы относительно товара, экспортируемого предприятием, группа признаков сегмента предпочтительнее:

1) географический признак, коммуникативный признак, принадлежность к политико-экономическому союзу:

2) эстетический признак, коммуникативный признак, технологический признак;

3) географический признак, принадлежность к политико-экономическому союзу, интенсивность потребления вашего или подобного товара;

4) нет правильного ответа.

4. При выборе нового товара во время выхода на рынок главным считается критерий:

1) динамика рынка;

2) емкость и потенциал рынка:

3) общий объем издержек при выходе на рынок;

4) преимущества в конкурентной борьбе.

5. Если вы решили выпустить новый товар, какой критерий при выборе вида товара вы положите в основу:

1) экологическая безопасность;

2) прибыльность;

3) безопасность производства;

4)безопасность потребления.

6. Определите стратегию маркетинга при выходе на рынок с жесткой конкуренцией, если товар, с которым вы вышли, недавно освоен вашей фирмой, но его можно совершенствовать:

1) интенсификация рекламы:

2) диверсификация вашего продукта;

3) снижение цены;

4)улучшение качества.

7. Вид маркетинга, используемый при падении спроса на товар:

1) конверсионный маркетинг;

2) стимулирующий маркетинг;

3) развивающий маркетинг;

4)ремаркетинг.

8. Инструментом маркетинга является:

1) реклама на рынке;

2) ценовая политика;

3) политика распределения продукта;

4) организация выставки товаров.

8. Инструментом маркетинга является:

1) реклама на рынке;

2) ценовая политика;

3) политика распределения продукта;

4) организация выставки товаров.

9. Наиболее опасен следующий вид деятельности конкурентов;

1) ценовая воина;

2) рекламная атака со стороны одного или двух крупных конкурентов;

3) рекламная атака со стороны трех или более фирм-сопсрниц;

4) нет правильного ответа.

10. Реклама является более эффективной для товара:

1) для товаров индивидуального потребления;

2)для товаров производственно-технического потребления (назначения);

3)для обоих видов товаров;

4)нет однозначного ответа.

11. На кукую группу потребителей необходимо прежде всего направлять рекламу недорогого, но добротного товара:

1) неженатые молодые мужчины;

2) домохозяйки;

3) преуспевающие бизнесмены;

4) политические деятели.

Тема 8. «Эффективность коммерческой деятельности***» (***УК-2***)***

Вопросы к устному опросу

1. Коммерческий риск и способы его уменьшения

2. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия

3 Планирование коммерческой деятельности

Тесты

1. Допустимый риск - это:

1) угроза получения нулевого дохода, равного произведенным затратам;

2) угроза полной потери прибыли от реализации в сочетании с возможными и предсказуемыми потерями;

3) угроза потери доходов в размере, превышающем все состояние фирмы;

4) угроза потерн доходов в размере произведенных затрат.

2. Основой финансового плана является прогноз объемов:

1) производства;

2) реализации;

3) затрат;

4) закупок.

3. Прогноз объема продаж - это:

1) максимальная доля рынка, которую предприятие может подучить за определенный период времени:

2) объем продаж, выраженный в процентах к общенациональному потенциалу;

3) возможный объем продаж товара предприятием, который определяется на основе анализа долгосрочных тенденций развития экономики;

4) вероятный объем продаж товара предприятием на конкретном рынке за определенный период времени.

4. Емкость товарного рынка - это:

1) сложившаяся на рынке экономическая ситуация, которую характеризует соотношение между спросом и предложением;

2) потенциальный объем сбыта товара на рынке в течении определенного времени:

3) максимальная доля рынка, которую предприятие может получить та определенный период времени;

4) объем продаж, выраженный в процентах к общенациональному потенциалу.

5. Показатели деятельности коммерческой организации подразделяются на группы, оценивающие следующие категории:

I) экономический эффект и затраты предприятия;

2) экономический эффект и прибыль предприятия:

3) экономическая эффективность и затраты предприятия;

4) экономическая эффективность и экономический эффект.

6. Экономический эффект от работы коммерческой организации нс может выражаться такими показателями, как:

1) валовой доход;

2) товарооборот;

3) затраты на сбыт;

4) объем продажи товаров.

7. Экономическая эффективность это:

1) соотношение между затратами по вовлеченным в производство ресурсам и полученными результатами;

2) результат функционирования предприятия, который может быть выражен с помощью прибыли:

3) результат функционирования предприятия, который может быть выражен с помощью валового дохода;

4) соотношение между затратами по вовлеченным в производство ресурсам и товарооборотом.

8. Прибыльность (общая экономическая рентабельность) предприятии рассчитывается по формуле:

1) сумма прибыли / объем товарооборота * 100;

2) объем товарооборота/ сумма прибыли * 100;

3) объем товарооборота/ оборачиваемость капитала * 100;

4) сумма прибыли / оборачиваемость капитала * 100.

Тема 9. «Коммерческая информация и ее защита***» (***ПКОс-1***)***

Вопросы к устному опросу

1. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны

2. Обеспечение защиты коммерческой тайны

Задания для решения задач

Задача. Кондитерская фирма «Медвежонок» была основана три месяца назад. Свою продукцию фирма реализовывала через отдельные магазины в спальных районах, а также через небольшие торговые сети. Но в текущем месяце фирма достигла соглашения с известной крупной торговой сетью и начала продажу своей продукции в магазинах этой сети.

Охарактеризуйте новую сбытовую систему фирмы «Медвежонок» по трем составляющим: 1) форме сбыта; 2) методу сбыта; 3) организации функциональной деятельности и управления. Обоснуйте свою точку зрения.

Тесты

1. Что предполагает традиционная вертикальная система сбыта?

а) совместную деятельность в соответствии с общими целями;

б) управление в райках единой организационной структуры единственным субъектом системы;

в) независимую деятельность объектов системы в своих индивидуальных интересах;

г) координирование совместной сбытовой деятельности всех объектов системы.

2. Какая сбытовая система предполагает управление всей сбытовой деятельностью в рамках единой организационной структуры - со стороны единственного субъекта системы владельца?

а) корпоративная система;

б) договорная система;

в) административная система.

3. В каком случае целесообразны косвенный метод сбыта и формирование посреднической сбытовой системы?

а) при устойчивости и ритмичности спроса;

б) при сбыте товаров, требующих узкоспециализированного сервиса:

в) при такой территориальной концентрации покупателей:

г) при относительно небольшом количестве покупателей.

4. Какая конкуренция может существовать между посредниками одного уровня разных сбытовых каналов?

а) внутриканальная горизонтальная конкуренция;

б) межканальная уровневая конкуренция:

в) межканальная интегральная конкуренция.

5. Что предполагает основным объектом коммуникационною воздействия производственного предприятия стратегия вытягивания?

а) сбытовых посредников:

б) потребителей товаров;

в) имидж и известность производителя и его товара.

6. Связанная система сбыта - это:

а) система, предполагающая осуществление всех сбытовых функций, в организационно-правовом, а также экономическом, административном отношениях, зависимых от предприятия;

б) система, предполагающая осуществление всех сбытовых функций не предприятием, а самостоятельными в правовом и независимыми в экономическом отношении посредниками, координация деятельности с которыми осуществляется в рамках договорных отношений;

в) система, предполагающая осуществление сбытовых функций независимыми в правовом и экономическом отношениях посредниками.

7. На что направлена стратегия проникновения?

а) на достижение определённого уровня доступа покупателей к товару:

б) на достижение определённого уровня спроса;

в) на реализацию товаров через отдельных, наделённых исключительными правами посредников.

8. Франчайзинг является формой одной из следующих систем сбыта:

а) традиционной вертикальной:

б) корпоративной вертикальной;

в) договорной вертикальной;

г) административной вертикальной.

9. Маклеры относятся к:

а) независимым оптовым посредникам;

б) связанным с производителем сбытовым посредникам;

в) независимым розничным посредникам.

10. Прямой метод сбыта позволяет:

а) осуществлять полное управление сбытом предприятия;

б) достигать наиболее полного охвата и глубокого проникновения на рынок.

Вопросы к зачету (УК-2, ПКОс-1)

1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений

2. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке

3. Понятие и содержание коммерческой деятельности.

4. Понятие коммерческой деятельности

5. Содержание и задачи сбыта готовой продукции

6. Особенности сбыта сельскохозяйственной продукции.

7. Сущность управления материальными ресурсами.

8. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.

9. Особенности хозяйственных взаимоотношений, возникающих в процессе реализации сельскохозяйственной продукции.

10. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец”

11. Коммерческие посредники на товарном рынке

12. Роль банков в коммерческой деятельности

13. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках

14. Коммерческие операции по торговле лицензиями.

15. Основные средства в коммерческой деятельности
16. Оборотные средства коммерческих предприятий
17. Коммерция – особая форма трудовой деятельности
18. Принципы организации оплаты труда
19. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника
20. Начисление надбавок и премий
21. Особые условия оплаты труда
22. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности.
23. Показатели текущих затрат коммерческой деятельности предприятия.
24. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности
25. Стратегия ценообразования
26. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью
27. Коммерческий риск и способы его уменьшения
28. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности предприятия
29. Планирование коммерческой деятельности
30. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны
31. Обеспечение защиты коммерческой тайны

6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Критерии оценки на зачете:

Оценка «зачтено» теоретическое содержание курса освоено полностью, без ошибок, компетенции сформированы. 60% и более предусмотренных программой обучения задач выполнено верно, в них возможны ошибки, не влияющие на итоговый результат. Все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, в т.ч. с незначительными замечаниями. Умения и навыки применяются студентом для решения практических задач без затруднений, с незначительными ошибками, исправляемыми студентом самостоятельно, задачи с ошибками, исправить которые полностью студент не может.

Оценка «не зачтено: теоретическое содержание курса не освоено, компетенции не сформированы, из предусмотренных программой обучения учебных заданий либо выполнено менее 60%, либо содержит грубые ошибки, приводящие к неверному решению. Умения и навыки студент не способен применить для решения практических задач.

Критерии оценки теста

Таблица 7

Процент правильных ответов	Оценка
80 - 100	отлично
60 - 79	хорошо
40 – 59	удовлетворительно
менее 40	неудовлетворительно

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Основная литература

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468978

2. *Дорман, В. Н.* Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472156.

7.2. Дополнительная литература

3. *Дорман, В. Н.* Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472158
4. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров / Синяева И. М., Романенкова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В.- М.: Издательство Юрайт, 2014. — 506 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
5. Дашков О.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Дашков и К, 2014
6. *Дорман, В. Н.* Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/472156.

7.3 Нормативные правовые акты

1.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2021)

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2021)

3.Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2021)

7.4 Методические указания, рекомендации и другие материалы к занятиям

1. Кривушина О.А. Методические рекомендации для самостоятельной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность» для студентов направления 38.03.01 Экономика, 2021.

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

1. www.nber.org. – статьи исследователей в области микро и макроэкономики
2. www.gks.ru. – Федеральная служба государственной статистики
3. www.hse.ru - Государственный университет – Высшая школа экономики, статьи, результаты исследований российских ученых
4. www.worldbank.org – Всемирный банк
5. www.cbr.ru – Центральный банк РФ
6. www.rbc.ru - Информационное агенство “Росбизнесконсалтинг» (РБК)
7. www.ilrg.com - поисковая система Internet Legal Research Group
8. «ГАРАНТ»
9. «КОНСУЛЬТАНТ – ПЛЮС»

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Таблица 9

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип	Автор	Год разработ ки
1	Все разделы	Microsoft Office Word	Текстовый редактор	Microsoft	Версия Microsoft Office Word 2007

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Таблица 10

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	**Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы****
1	2
Аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (каб. № 420 н).	Учебные столы (30 шт.); стулья (60 шт.); доска учебная; стол офисный, стул для преподавателя; комплект стационарной установки мультимедийного оборудования; проектор мультимедийный Vivetek D945VX DLP? XGA (1024*768) 4500Lm. 2400:1, VGA*2.HDMI. S-Vidio; системный блок Winard/Giqa Byte/At- 250/4096/500 DVD-RW. Экран DRAPER LUMA2 11 NTSC MW White Case 12" TBD Black Borders Размер 274.3*2
Аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (каб. № 419 н).	Учебные столы (9 шт.); стулья (18 шт.); доска учебная; стол офисный, стул для преподавателя

11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины

При изучении курса целесообразно придерживаться следующей последовательности:

1. До посещения первой лекции:

а) внимательно прочитать основные положения программы курса;

б) подобрать необходимую литературу и ознакомиться с её содержанием.

2. После посещения лекции:

а) углублено изучить основные положения темы программы по материалам лекции и рекомендуемым литературным источникам;

б) дополнить конспект лекции краткими ответами на каждый контрольный вопрос к теме и при возможности выполнить задание для самостоятельной работы;

в) составить список вопросов для выяснения во время аудиторных занятий;

г) подготовиться к практическим занятиям.

Самостоятельная работа студентов по заданию преподавателя должна быть спланирована и организована таким образом, чтобы дать возможность не только выполнять текущие учебные занятия, но и научиться работать самостоятельно. Это позволит студентам углублять свои знания, формировать определенные навыки работы с нормативно-справочной литературой, уметь использовать различные статистические методы при решении конкретных задач. Контроль за самостоятельной работой студентов осуществляется преподавателем на практических занятиях.

Самостоятельная работа представляет собой работу с материалами лекций, чтение книг (учебников), решение типовых задач. Такое чтение с конспектированием должно обязательно сопровождаться также выявлением и формулированием неясных вопросов, вопросов, выходящих за рамки
темы (для последующего поиска ответа на них). Полезно записывать новые термины, идеи или цитаты
(для последующего использования). Желательно проецировать изучаемый материал на свою повседневную или будущую профессиональную деятельность.

В структуру самостоятельной работы входит:

1. Работа студентов на лекциях и над текстом лекции после нее, в частности, при подготовке к зачету;
2. Подготовка к практическим занятиям (подбор литературы к определенной проблеме; работа над источниками; решение задач и пр.),
3. Работа на практических занятиях, проведение которых ориентирует студентов на творческий поиск оптимального решения проблемы, развивает навыки самостоятельного мышления и умения убедительной аргументации собственной позиции.

Студент должен проявить способность самостоятельно разобраться в работе и выработать свое отношение к ней, используя полученные в рамках данного курса навыки.

Задания для самостоятельной работы студентов являются составной частью учебного процесса. Выполнение заданий способствует:

- ✓ закреплению и расширению полученных студентами знаний по изучаемым вопросам в рамках учебной дисциплины
- ✓ развитию навыков работы с отчетной документацией предприятия;
- ✓ развитию навыков обобщения и систематизации информации;
- ✓ формированию практических навыков по обработке различных данных, составлению и анализу экономико-математических моделей;
- ✓ развитию навыков анализа и интерпретации фактических данных, выявления тенденций изменения экономических показателей деятельности предприятия.

Важность самостоятельной работы студентов обусловлена повышением требований к уровню подготовки специалистов в современных условиях, в частности, требованиями к умению использовать нормативно – правовые документы в своей деятельности, а также необходимостью приобретения навыков самостоятельно находить информацию по вопросам анализа и обработки данных в различных источниках, её систематизировать; давать оценку конкретным практическим ситуациям; собирать, анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально- экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач.

Самостоятельная работа приобщает студентов к научному творчеству, поиску и решению актуальных современных проблем в сфере экономики, в частности.

Задания для самостоятельной работы выполняются студентами во внеаудиторное время.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший занятия обязан в течение первых двух недель, с момента начала учебы, их отработать.

Отработка пропущенных занятий проводится во внеучебное время, согласно графику консультаций преподавателя. Для отработки лекционного материала студент представляет преподавателю письменный конспект пропущенной лекции и отвечает на вопросы. Для отработки практического занятия студент самостоятельно разбирает практические ситуации, рассмотренные на занятии, либо готовит творческую работу, реферат, эссе по указанию преподавателя. Завершить изучение дисциплины целесообразно выполнением тестов для проверки усвоения учебного материала. Подобный подход позволит студентам логично и последовательно осваивать материал и успешно пройти итоговую аттестацию.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший занятия обязан его отработать. Отработка занятий осуществляется в соответствии с графиком консультаций.

Пропуск лекционного занятия студент отрабатывает самостоятельно и представляет ведущему преподавателю конспект лекций по пропущенным занятиям.

Пропуск практического занятия студент отрабатывает под руководством ведущего преподавателя дисциплины.

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

Для лучшего усвоения материала студентами преподавателю рекомендуется, в первую очередь, ознакомить их с программой курса и кратким изложением материала курса, представленного в образовательной программе дисциплины. Далее на лекционных занятиях преподаватель должен довести до студентов теоретический материал согласно тематике и содержанию лекционных занятий, представленных в рабочей программе.

Лекции являются одним из основных инструментов обучения студентов. Информационный потенциал лекции достаточно высок.

1. Это содержательность, то есть наличие в лекции проверенных сведений.
2. Информативность - степень новизны сведений, преподносимых лектором.
3. Дифференцированность информации:
   - фактическая, раскрывающая новые подходы, разработки, идеи научной мысли;
   - оценочная, показывающая, как и каким образом складываются или формируются в науке и практике тот или иной постулат, взгляд, положение;
   - рекомендательно-практическая информация - данные о конкретных приемах, методах, процедурах, технологиях, используемых в управлении группами, производством, обществом.

Научный потенциал лекции включает научные сообщения (теоретические обобщения, фактические доказательства, научные обоснования фактических выводов по проблемам управления и менеджмента, расстановка акцентов при использовании нормативно-правовой базы, регулирующей рассматриваемый вид деятельности.

В связи с вышеизложенным, важно научиться правильно конспектировать лекционный материал. Это не означает, что лекции нужно записывать слово в слово, следует записывать самое главное, то есть ключевые слова, положения и определения, делать сноски на нормативные акты. Собственно, слово «конспект» происходит от латинского conspectus - обзор, краткое изложение содержания какого-либо сочинения. Кроме того, необходимо отметить, что ведение конспектов, иначе записей, связано с лучшим запоминанием материала как лекционного, так и читаемого. Следуя правилам: «читай и пиши», «слушай и пиши», можно успешно овладеть знаниями, не прибегая к дополнительным усилиям.

Однако конспектировать лекции необходимо таким образом, чтобы складывалось вполне определенное представление о той или иной проблеме, то есть ее постановке, последствиях и путях решения. Также необходимо работать и с любой литературой. В процессе ознакомления с текстом стоит, да и необходимо обращаться к словарям и справочникам, выписывая новые слова, термины, словосочетания, интересные мысли и прочее.

Использование новых информационных технологий в цикле лекций и практических занятий по дисциплине позволяют максимально эффективно задействовать и использовать информационный, интеллектуальный и временной потенциал, как студентов, так и преподавателей для реализации по-

ставленных учебных задач. Прежде всего, это возможность провести в наглядной форме необходимый поворот основных теоретических вопросов, объяснить методику решения проблемных задач учебной ситуации и активизировать совместный творческий процесс в аудитории. В данном случае также обеспечивается обучающий эффект, поскольку информация на слайдах носит или обобщающий характер уже известного учебного материала, или является для студентов принципиально новой.

При проведении практических занятий полученные теоретические знания необходимо закрепить решением задач по каждой отдельной теме. После изучения на лекциях каждой темы, закрепления и лучшего усвоения материала на практических занятиях рекомендуется провести опрос студентов по представленным вопросам для самопроверки.

Основные цели практических занятий:

- интегрировать знания, полученные по другим дисциплинам данной специальности и активизировать их использование, как в случае решения поставленных задач, так и в дальнейшей практической деятельности;
- показать сложность и взаимосвязанность управленческих проблем, решаемых специалистами разных направлений в целях достижения максимальной эффективности менеджмента организации.

Для закрепления учебного материала на семинарских и практических занятиях студенты пишут контрольные работы, решают конкретные задачи, максимально приближенные к реальным управленческим ситуациям.

Несколько иное значение имеют контрольные работы. Это также проверка уровня знаний, приобретаемых студентами на лекциях и при самостоятельной работе. Они выполняются письменно и сдаются для проверки преподавателю. Желательно, чтобы в контрольной работе были отражены: актуальность и практическая значимость выбранной темы, отражение ее в научной литературе, изложена суть и содержание темы, возможные направления развития, а также выводы и предложения.

Анализ конкретных ситуаций также несет в себе обучающую значимость. Здесь горизонт возможных направлений очень широк. Можно использовать как реальные, так и учебные ситуации. Это события на определенной стадии развития или состояния; явления или процессы, находящиеся в стадии завершения или завершившиеся; источники или причины возникновения, развития или отклонения от нормы каких-либо фактов или явлений; фиксированные результаты или наиболее вероятные последствия изучаемых явлений и процессов; социальные, юридические, экономические или административные решения и оценки; поведение или поступки конкретных лиц, в том числе руководителей. При этом следует помнить, что под конкретной ситуацией следует понимать конкретное событие, происходившее или происходящее, либо возможное в недалеком будущем**.**

Завершить изучение дисциплины целесообразно выполнением тестов для проверки усвоения учебного материала. Подобный подход позволит студентам логично и последовательно осваивать материал и успешно пройти итоговую аттестацию в виде экзамена**.**

Программу разработал:
Кривушина О.А., к.т.н.,

ФИО, ученая степень, ученое звание _____

(подпись)