

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Таскаев Сергей Валерьевич Должность: Ректор	МИНОВ НАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)	
Дата подписания: 31.08.2026 03:26:53 Уникальный программный ключ: 04c19ed8bfb98f3b6cb77a486b9a8788b8322323	Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»	стр. 1

Рабочая программа дисциплины (модуля)*
Управление коммерческой деятельностью на предприятии

Направление подготовки (специальность)

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)

Бизнес-аналитика и маркетинг

Присваиваемая квалификация (степень)

бакалавр

Форма обучения

очная

Год(ы) набора 2026

*Рабочая программа дисциплины (модуля) адаптирована для инклюзивного обучения инвалидов и
лиц с ограниченными возможностями здоровья

Челябинск 2026 г.

Рабочая программа по дисциплине (модулю) Б1.В.ДВ.01 Управление коммерческой деятельностью предприятия по направлению подготовки 38.03.01 Экономика направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ», год набора 2026, форма обучения очная.

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована:

Проректор по учебной работе

утверждено 27.02.26

А.А. Саламатов

Ученым советом института экономики отраслей, бизнеса и администрирования

Протокол заседания № 7 от 16.02.2026

Председатель Ученого совета
института экономики отраслей,
бизнеса и администрирования

СОГЛАСОВАНО

Ю. Ш. Капкаев

Заседанием кафедры экономики отраслей и рынков

Протокол заседания № 7 от 16.02.2026

Заведующий кафедрой

СОГЛАСОВАНО

Д.С. Бенц

Автор (составитель)

разработано

Д.А. Сорокин

Структура рабочей программы соответствует приказу ректора ФГБОУ ВО «ЧелГУ» от «13» апреля 2021 г. № 274-1



Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)
4. Объем дисциплины (модуля)
5. Структура и содержание дисциплины (модуля)
6. Фонд оценочных средств
 - 6.1. Перечень видов оценочных средств
 - 6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации
 - 6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации
 - 6.4. Критерии оценивания
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)
 - 7.1. Рекомендуемая литература
 - 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
 - 7.3. Перечень информационных технологий
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Специальные условия освоения дисциплины обучающимися с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины является овладение студентами навыками организации коммерческой деятельности, а также действиями, которые будут способствовать ее совершенствованию на предприятиях в отраслях народного хозяйства и сфере услуг.

Задачи дисциплины сводятся к следующему:

- выявление и изучение особенностей организации, управления коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения, а также способов отражения ее результатов в соответствии с принятыми в организации стандартами в различных планах;
- планирование и организация процессов закупки и продажи товаров на предприятиях различных сфер и отраслей и способы оценки/обоснования эффективности этого процесса через расчет различных показателей;
- критически оценивать управленческие решения по формированию товарного ассортимента предприятия с учетом его особенностей при осуществлении хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- разрабатывать альтернативные решения по организации поставок товаров и процессов товародвижения на рынке товаров и оценивать/обосновывать их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами;
- организация системы сбыта товаров на отраслевом рынке и его стимулирования с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;
- моделирование коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг, анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена, инфраструктуры рынка и показателей характеризующих их эффективность.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: Б1.В.ДВ.01.01

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Требования к входным знаниям. Для качественного усвоения материала дисциплины студент должен знать:

- категориальный аппарат экономической теории;
 - основные нормативные правовые акты, определяющие государственное устройство и основы функционирования организации субъектов хозяйствования в Российской Федерации;
- студент должен уметь:
- анализировать показатели социально-экономического развития предприятия;
 - использовать информацию государственной статистики в области экономики;
- и должен обладать навыками:
- применения математического и иного инструментария для реализации различных методик расчета показателей оценки эффективности деятельности предприятия.

Экономическая теория

Менеджмент

Теория отраслевых рынков

Экономика предприятия

Маркетинг

Финансы

Маркетинговые исследования

Экономический анализ

Рекламное дело

Инвестиционный анализ

Интернет-маркетинг

Бизнес-планирование

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:



Дисциплина ориентирована на подготовку специалистов с углубленными знаниями экономического поведения фирмы и процессов бизнес-планирования в условиях формирования новой среды предпринимательства и развития его организационно-правовых форм, что необходимо для дальнейшего освоения практически-ориентированных дисциплин и дипломного проектирования.

Организация предпринимательской деятельности

Финансовый менеджмент

Производственная практика (технологическая (проектно-технологическая) практика 2)

Производственная практика (преддипломная практика)

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-8: Способен сформулировать предложения по совершенствованию ценовой и товарной политик в организации, а также улучшения системы продвижения и продаж товаров (услуг)

Знать:

ПК-8.1. Имеет представление о сущности и видах ценовой и товарной политики, системе продвижения товаров и услуг:

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия для применения на практике с целью решения профессиональных задач и способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами;
- особенности принятия и обоснования целесообразности управленческих решений по формированию товарного ассортимента предприятий различных сфер и отраслей народного хозяйства и способы расчета показателей их эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами;
- специфику методики анализа товарного ассортимента, способы расчета показателей оценки его эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами;
- алгоритм обоснования и принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевом рынке с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;
- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации и функционирования, а также способы оценки и обоснования управленческих решений по минимизации издержек обращения;
- структуру организации продаж товаров (формы и методы) предприятиями различных сфер и отраслей народного хозяйства и способы оценки и обоснования управленческих решений по повышению их эффективности на основе расчета ключевых показателей в соответствии с принятыми в организации стандартами;
- подходы к анализу и стратегическому планированию коммерческой деятельности предприятия, а также особенности организации коммерческой деятельности различными субъектами инфраструктуры рынка.

Уметь:

ПК-8.2. Анализирует ценовую и товарную политику, а также систему продвижения товаров и услуг, выявлять их недостатки, оценивать их эффективность:

- выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, создавать на их основе информационную базу для принятия управленческих решений по организации коммерческой деятельности предприятия различной отраслевой направленности;
- принимать и на основе расчета показателей эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами обосновывать целесообразность управленческих решений по формированию товарного ассортимента предприятий различных сфер и отраслей народного хозяйства;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров и рассчитывать ключевые показатели отражающие их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами;
- обосновывать, выбирать и принимать управленческие решения по совершенствованию процесса купли-продажи и обмена товаров в процессе организации товародвижения;
- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;
- применять методы стимулирования сбыта и разрабатывать предложения по его расширению с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;
- критически оценивать результаты коммерческой деятельности и определять ее эффективность с учетом вида хозяйственной деятельности предприятия, критериев социально-экономической эффективности, рисков и



возможных социально-экономических последствий;

- моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

Владеть:

ПК-8.3. Обладает способностью разработать предложения по совершенствованию ценовой и товарной политики, а также системы продвижения товаров и услуг:

- владеть современными методами сбора, обработки и анализа финансовой информации для расчета показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия в соответствии с принятыми в организации стандартами.
– владеть методологией экономического исследования и обоснования эффективности управленческих решений по совершенствованию процессов товародвижения в разрезе коммерческой деятельности предприятия с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	ПК-8.1. Имеет представление о сущности и видах ценовой и товарной политики, системе продвижения товаров и услуг;
3.1.2	- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия для применения на практике с целью решения профессиональных задач и способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами.
3.1.3	- особенности принятия и обоснования целесообразности управленческих решений по формированию товарного ассортимента предприятий различных сфер и отраслей народного хозяйства и способы расчета показателей их эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами;
3.1.4	- специфику методики анализа товарного ассортимента, способы расчета показателей оценки его эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами;
3.1.5	- алгоритм обоснования и принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевом рынке с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;
3.1.6	- составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации и функционирования, а также способы оценки и обоснования управленческих решений по минимизации издержек обращения;
3.1.7	- структуру организации продажи товаров (формы и методы) предприятиями различных сфер и отраслей народного хозяйства и способы оценки и обоснования управленческих решений по повышению их эффективности на основе расчета ключевых показателей в соответствии с принятыми в организации стандартами;
3.1.8	- подходы к анализу и стратегическому планированию коммерческой деятельности предприятия, а также особенности организации коммерческой деятельности различными субъектами инфраструктуры рынка.
3.2	Уметь:
3.2.1	ПК-8.2. Анализирует ценовую и товарную политику, а также систему продвижения товаров и услуг, выявлять их недостатки, оценивать их эффективность;
3.2.2	- выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, создавать на их основе информационную базу для принятия управленческих решений по организации коммерческой деятельности предприятия различной отраслевой направленности;
3.2.3	- принимать и на основе расчета показателей эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами обосновывать целесообразность управленческих решений по формированию товарного ассортимента предприятий различных сфер и отраслей народного хозяйства;
3.2.4	- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров и рассчитывать ключевые показатели отражающие их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами;
3.2.5	- обосновывать, выбирать и принимать управленческие решения по совершенствованию процесса купли-продажи и обмена товаров в процессе организации товародвижения;
3.2.6	- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»		стр. 6
3.2.7	- применять методы стимулирования сбыта и разрабатывать предложения по его расширению с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;	
3.2.8	- критически оценивать результаты коммерческой деятельности и определять ее эффективность с учетом вида хозяйственной деятельности предприятия, критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;	
3.2.9	- моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.	
3.3 Владеть:		
3.3.1	ПК-8.3. Обладает способностью разработать предложения по совершенствованию ценовой и товарной политики, а также системы продвижения товаров и услуг;	
3.3.2	- владеть современными методами сбора, обработки и анализа финансовой информации для расчета показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия в соответствии с принятыми в организации стандартами.	
3.3.3	– владеть методологией экономического исследования и обоснования эффективности управленческих решений по совершенствованию процессов товародвижения в разрезе коммерческой деятельности предприятия с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.	

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость	3 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 108 в том числе : аудиторные занятия : 28 самостоятельная работа : 79,8 : контактная работа: 28,2 ИКР: 0,2	Виды контроля в семестрах: зачеты 8

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература
	Раздел 1. Раздел 1. "Содержание коммерческой деятельности предприятия: стандарты организации, показатели оценки"			
1.1	Тема 1. Основные элементы инфраструктуры рынка и показатели характеризующие их эффективность. Рассматриваются инфраструктура рынка, определяются понятие и сущность коммерческой работы предприятия и ключевые показатели отражающие коммерческую эффективность предприятий в соответствии с принятыми в организации стандартами. Основные элементы инфраструктуры рынка. Основные задачи и функции инфраструктуры рынка. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, аудиторские, консалтинговые, страховые компании и др.) и способы оценки и обоснования управленческих решений по повышению их эффективности их коммерческой деятельности на основе расчета ключевых показателей в соответствии с принятыми в организации стандартами. /Лек/	8	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э3



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»				стр. 7
1.2	Тема 2. Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка и возможности ее совершенствования. Рассматриваются понятие и сущность коммерческой деятельности предприятий, алгоритм обоснования и принятия альтернативных управленческих решений по ее совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. Определяются основные субъекты и объекты коммерческой деятельности предприятия и ключевые показатели, отражающие их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматриваются коммерческие риски и способы их уменьшения в разрезе повышения эффективности принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевом рынке. Приводится и детально рассматривается классификация рыночных инфраструктур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности, принадлежности капитала и система показателей анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка. /Лек/	8	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э2 Э3
1.3	Тема 3. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий с учетом критерия экономической эффективности. Определяются цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия по обоснованию, выбору и принятию управленческих решений по совершенствованию процесса купли-продажи и обмена товаров в процессе организации товародвижения. Рассматривается коммерческая деятельность предприятия как система и способы управления ею: методология, процесс, структура, техника и технология управления, показатели отражающие эффективность, стандарты отражения результатов коммерческой деятельности в документах и планах предприятия. Рассматривается информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, стандарты и документы отражающие показатели характеризующие результативность коммерческой работы предприятия, способы автоматизации и совершенствования торговли. Определяются способы, технология и индустрия распространения коммерческой информации, роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России. /Лек/	8	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э3 Э4



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»				стр. 8
1.4	Тема 4. Оперативное и стратегическое планирование результатов коммерческой деятельности предприятия. Рассматривается алгоритм составления оперативного бизнес-плана, как основного инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. Рассматриваются бизнес-операции, их ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков, диверсификация политики предприятия и показатели отражающие их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования бизнеса с учетом критериев социально- экономической эффективности, рисков и возможных социально- экономических последствий. Определяются содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности, алгоритм обоснования и принятия стратегических управленческих решений по совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевом рынке с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. /Лек/	8	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э4 Э5
1.5	Тема 1. Основные элементы инфраструктуры рынка и показатели характеризующие их эффективность. Изучаются виды и формы функционирования хозяйственных операций, основные элементы инфраструктуры рынка и сущность коммерческой работы предприятия, определяются и повторяются способы расчета ключевые показателей, отражающих коммерческую эффективность предприятий в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматриваются основные элементы инфраструктуры рынка и приводятся примеры ее типичных представителей (биржи, банки, аудиторские, консалтинговые, страховые компании и др.), а также повторяются основы оценки управленческих решений по повышению эффективности их коммерческой деятельности на основе расчета ключевых показателей в соответствии с принятыми в организации стандартами. /Пр/	8	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э5 Э6
1.6	Тема 2. Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка и возможности ее совершенствования. Рассматривается алгоритм обоснования и принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию деятельности отдельных элементов рыночной инфраструктуры с учетом критериев социально-экономической эффективности. Рассматриваются и повторяются ключевые показатели, отражающие эффективность коммерческой деятельности в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматриваются коммерческие риски и способы их уменьшения в разрезе повышения эффективности принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевом рынке, на примере оценка кредитоспособности заемщика при страховании банковских кредитов или оценке рискованности лизинговых операций. Приводятся примеры рыночных структур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности, принадлежности капитала и система показателей анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка. /Пр/	8	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э2 Э4



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»				стр. 9
1.7	Тема 3. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий с учетом критерия экономической эффективности. Изучаются особенности организации коммерческих служб на различных предприятиях, особенности и алгоритмы обоснования и принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевых рынках с учетом критериев социально-экономической эффективности, а также способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. /Пр/	8	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э4 Э6
1.8	Тема 4. Оперативное и стратегическое планирование результатов коммерческой деятельности предприятия. Изучаются отличия оперативного и стратегического планирования, способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Роль обоснования целей и реализации бизнес- планирования в коммерческой деятельности малых предприятий и возможности по совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевом рынке с учетом критериев социально-экономической эффективности. /Пр/	8	1	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э2 Э4
1.9	Раздел 1. "Содержание коммерческой деятельности предприятия: стандарты организации, показатели оценки" Самостоятельно на основе предлагаемой основной и дополнительной литературы более детально рассматриваются особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятия для применения на практике с целью решения профессиональных задач и способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами и алгоритм обоснования и принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевом рынке с учетом критерия социально- экономической эффективности предприятия. /Ср/	8	36	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э4 Э5
	Раздел 2. Раздел 2. "Совершенствование процесса товародвижения с учетом различных критериев социально- экономической эффективности"			
2.1	Тема 5. Особенности формирования ассортиментной политики предприятия и оценки ее эффективности. Рассматривается понятие производственного ассортимента товаров и технология его планирования на хозяйственном предприятии, особое внимание уделяется обзору методики анализа товарного ассортимента, способам расчета показателей оценки его эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами и алгоритму обоснования и принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию ассортимента реализации с учетом критериев социально-экономической эффективности предприятия. /Лек/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»				стр. 10
2.2	Тема 6. Особенности организации товародвижения и продажи товаров Рассматриваются каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке: принципы их формирования, элементы, управление затратами, способы расчета показателей их эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматривается организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта/продажи товаров, способы ее совершенствования с учетом критериев социально-экономической эффективности и подходы к расчету показателей эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами. Определяется значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основные принципы их проведения, планирование поступления и закупки товара, базисные условия поставки товаров. Особое внимание уделяется договорным отношениям с контрагентами, организации контроля за исполнением договорных обязательств как способу совершенствованию процесса закупки товаров на отраслевом рынке с учетом критериев социально-экономической эффективности предприятия. /Лек/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э2 Э3



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»				стр. 11
2.3	Тема 7. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле. Рассматриваются принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия, алгоритм обоснования и принятия управленческих решений по её совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности предприятия. Определяются функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием и способы расчета ключевых показателей отражающих её эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматривается оптовая торговая сеть, ее структура и функции, перспективы развития, способы совершенствования и критерии оценки эффективности. Рассматривается алгоритм организации складского хозяйства в оптовой торговле: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем, способы совершенствования и расчет ключевых показателей отражающих ее эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматривается процесс организации товародвижения в оптовой торговле, основные принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения, способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами и пути совершенствования. Особое внимание уделяется обзору способов доставки товаров, их приемки и хранения на складе: рассматриваются доставка товаров от поставщиков на склад, этапы и коммерческие условия их выполнения; комплекс торговых операций, связанных с приемкой, размещение и хранением товаров; операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Рассматривается значение работы по выполнению заказов товарополучателей, порядок оформления заказов, их продвижение и мероприятия по осуществлению, а также содержание торговых операций по подготовке заказа к отгрузке. Отдельно выделяется информационный блок относительно доставка грузов потребителю: способы, коммерческие условия и анализ затрат, формы транспортного обслуживания потребителей и методы расчета транспортных расходов, пути оптимизации маршрутов доставки грузов и контроль за их соблюдением, ведение документации по транспортным перевозкам грузов. /Лек/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э3 Э4



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»				стр. 12
2.4	Тема 8. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле. Рассматривается система управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации (предприятия): методология, функциональная и организационная структуры, техника и технология управления, способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Определяется взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации и остальными показателями экономического плана. Рассматриваются способы анализ рынка потребительских товаров как необходимое условие развития и совершенствования коммерческой деятельности. Рассматривается розничная торговая сеть: определяются критерии ее классификации, показатели структуризации и эффективности, методы размещения и основные направления развития и совершенствования. Дается организационно-экономическая характеристика различным типам розничных торговых предприятий, определяются способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматриваются специфика анализа товарного ассортимента, способы расчета показателей оценки его эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами; этапы и процесс закупочной деятельности (планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный обмен, способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами). Рассматривается товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса; значение и автономные функции товароснабжения в торгово-коммерческом процессе и алгоритм обоснования и принятия альтернативных управленческих решений по совершенствованию товародвижения с учетом критериев социально-экономической эффективности предприятия и возможных социально-экономических последствий. Определяются элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки, источники и условия поступления товаров в торговую сеть, условия организация торгового процесса и способы расчета показателей, характеризующих его эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Определяется суть торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии, задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, определяются особенности ведения учета движения потребительских товаров и затраты при хранении товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). Рассматривается продажа товаров, ее понятие как розничной купли-продажи и факторы, обуславливающие ее эффективность; методы розничной продажи товаров и их результативность. /Лек/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э4 Э5



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»					стр. 13
2.5	Тема 9. Коммерческие инновации. Рассматриваются нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов, преобразовании форм организации и совершенствовании управления коммерческой деятельностью, способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматривается влияние коммерческой инновации на эффективность деятельности предприятия, определяется роль инвестиций в коммерческой инновации и подходы к анализу и стратегическому планированию коммерческой деятельности предприятия, а также особенности организации коммерческой деятельности различными субъектами инфраструктуры рынка. /Лек/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э5 Э6	
2.6	Тема 5. Особенности формирования ассортиментной политики предприятия и оценки ее эффективности. Изучаются основные принципы формирования ассортимента на малых предприятиях и технология оценки эффективности его планирования, принятые в организации стандарты и способы расчета показателей, а также алгоритм критической оценки и обоснования управленческих решений по совершенствованию ассортиментной политики с учетом критериев социально-экономической эффективности предприятия. Приводятся примеры и закрепляется роль ассортиментной политики в формировании показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия. /Пр/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э5 Э6	
2.7	Тема 6. Особенности организации товародвижения и продажи товаров Изучаются организационные структуры управления сбытом: приводятся примеры каналов товародвижения на отраслевых рынках, примеры основных элементов системы товародвижения и способы расчета показателей затратности товародвижения в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматривается процедура выбора и внедрение наиболее эффективной структуры организации системы сбыта (организационные формы, методы сбыта/продажи товаров, способы ее совершенствования с учетом критериев социально-экономической эффективности). Рассматриваются примеры договорных отношений с контрагентами и способы организации контроля за исполнением договорных обязательств в процессе совершенствования закупочной деятельности на отраслевых рынках с учетом выбранных критериев социально-экономической эффективности предприятия. /Пр/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э2 Э5	



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»				стр. 14
2.8	Тема 7. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле. Рассматриваются практические примеры реализации управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия и алгоритмы обоснования и принятия управленческих решений по её совершенствованию с учетом выбранного критерия социально-экономической эффективности предприятия. Определяются показатели отражающие их экономическую эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматриваются примеры организации оптовой торговой сети, способы её совершенствования и расчет ключевых показателей отражающих ее эффективность реализованных мероприятий в соответствии с принятыми в организации стандартами. Рассматривается процесс организации товародвижения в оптовой торговле, анализ и оценка затрат по каналам товародвижения, способы расчета ключевых показателей отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами и пути совершенствования. Особое внимание уделяется обзору способов доставки грузов потребителю и рассмотрению методов расчета транспортных расходов, поиску путей оптимизации маршрутов доставки грузов и контролю за их соблюдением. /Пр/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э5 Э6
2.9	Тема 8. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле. Рассматриваются практические примеры организации система управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации (предприятия), определяется и проверяется взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации и базовых показателей экономического плана. Рассматриваются составляющие системы товародвижения на рынке, их сущность, условия, особенности организации и функционирования, а также способы оценки и обоснования управленческих решений по минимизации издержек обращения. Приводятся примеры организации розничной торговой сети: определяются критерии ее классификации, показатели структуризации и эффективности, методы размещения и основные направления развития и совершенствования. В соответствии с принятыми в организации стандартами рассчитываются ключевые показатели коммерческой эффективности различных типов розничных торговых предприятий и предлагаются управленческие решения по совершенствованию их деятельности на отраслевых рынках с учетом выбранного критерия социально-экономической эффективности. Рассматриваются специфика анализа товарного ассортимента, способы расчета показателей оценки его эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами. /Пр/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э1 Э2
2.10	Тема 9. Коммерческие инновации. Рассматриваются показатели оценки эффективности нововведений в организации и технологии коммерческой деятельности, способы их расчета и особенности отражения в экономических планах в соответствии с принятыми в организации стандартами. Оценивается влияние коммерческой инновации на эффективность деятельности предприятия определяются базовые подходы к анализу и стратегическому планированию коммерческой деятельности предприятия и особенности организации коммерческой деятельности различными субъектами инфраструктуры рынка. /Пр/	8	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э5 Э6



Рабочая программа дисциплины "Управление коммерческой деятельностью на предприятии" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»				стр. 15
2.11	Раздел 2. "Совершенствование процесса товародвижения с учетом различных критериев социально-экономической эффективности предприятия" Самостоятельно на основе предлагаемой основной и дополнительной литературы более детально рассматриваются способы выполнения необходимые для составления экономических разделов планов расчетов, создания на их основе информационную базу для принятия управленческих решений по организации коммерческой деятельности предприятий различной отраслевой направленности; способы расчета расчета показателей эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами и методы обоснования целесообразности управленческих решений по формированию товарного ассортимента предприятий различных сфер и отраслей народного хозяйства; способы организации работы с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров и ключевые показатели отражающие их эффективность; способы обоснования, выбора, принятия и реализации управленческих решений по совершенствованию процесса товародвижения на отраслевых рынках, а также методы стимулирования сбыта и способы его расширению с учетом выбранных критериев социально-экономической эффективности, рисков или возможных социально-экономических последствий. /Ср/	8	35,8	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э2 Э3
2.12	Экзамен по дисциплине /Экзамен/	8	8	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э4 Э5
	Раздел 3. Иная контактная работа			
3.1	Индивидуальные консультации, текущий контроль /ИКР/	8	0,2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.2 Э3 Э5

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Перечень видов оценочных средств

Собеседование
Тестирование
Ситуационная задача (задачи, кейс, ролевая игра)
Опрос, дискуссия
Доклад (презентация)
Решение задач (контрольная работа)

6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации

Примерные темы контрольных работ

(при написании контрольной работы особое внимание студента уделяется (это особо учитывается при оценивании) приведению практических примеров (рассмотренных на лекционных, практических занятиях, личных - приветствуется), решению профессиональных задач, направленных на совершенствование процесса товародвижения в разрезе тематики контрольной работы, и выявлению показателей, отражающих их эффективность в соответствии с принятыми в организации стандартами (приводим новые и вспоминаем существующие финансово-экономические показатели оценки хозяйственной деятельности рассмотренные в рамках ранее изучаемых дисциплин, например, экономический и финансовый анализ и ценообразование на отраслевом рынке)

1. Организация и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
2. Система управления коммерческой деятельностью предприятия, функционирующего на отраслевом рынке.
3. Анализ и управление коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия(по отраслям и сферам применения) в условиях рынка.
4. Роль планирования в рыночной экономике и его воздействие на коммерческую деятельность.



5. Планирование и организация сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).
6. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий (различных видов).
7. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
8. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
9. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга.
10. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью розничной торговой фирмы.
11. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с позиций анализа основных экономических показателей.
12. Система оценки коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)
13. Стимулирование в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка их эффективности.
14. Организация поставок и товародвижения на отраслевом рынке и пути их совершенствования.
15. Современные виды стратегий и их использование в коммерческой деятельности.
16. Разработка стратегии предприятия с целью выхода его на внешний рынок.
17. Стратегии коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров (по отраслям и сферам применения)
18. Бизнес-планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения).
19. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.

База тестовых вопросов

Задания закрытого типа с выбором одного верного ответа

1. Термином «товародвижение» определяется следующий процесс:
А) Физическое перемещение товаров от производителя в места продажи.
Б) Любой процесс направленный на осуществление актов купли-продажи.
В) Осуществляемый от своего имени и на свой риск процесс инициативного и самостоятельного извлечения дохода от продажи товаров в розничной или оптовой торговой сети.
Г) Верного ответа нет.
2. Назовите какие торговые процессы связаны с движением товара как потребительной стоимости.
А) Коммерческие. Б) Технологические.
В) Логистические. Г) Торговые.
3. К какому типу услуг можно отнести торговую услугу?
А) Материальный услуги.
Б) Социально-культурные услуги.
В) Материальные и социально-культурные услуги.
Г) Услуги оптового и розничного товародвижения.
4. Различают следующие основные формы товародвижения:
А) Оптовая и розничная. Б) Технологическая и коммерческая.
В) Складская и транзитная. Г) Прямая и косвенная.
5. Размещение производства относится к:
А) Производственным факторам эффективности товародвижения.
Б) Транспортным факторам эффективности товародвижения.
В) Экономическим факторам эффективности товародвижения.
Г) Логистическим факторам эффективности товародвижения.
6. Назовите три критерия оценки, используемых при выборе ОПФ предприятия.
А) Ответственность директора, размер капитала, цели бизнеса.
Б) Ответственность участников, простота их смены, финансовые особенности.
В) Особенности оформления, финансовые преимущества, особенности налогообложения.
Г) Верного ответа нет.
7. Назовите два отличия коммерческих организаций от некоммерческих.
А) Производимый продукт, система налогообложения.
Б) Уставные цели, производимый продукт.
В) Уставные цели, организационно-правовые формы.
Г) Название, тип собственника.
8. В какой очереди на получение возмещения вложенных в предприятие средств при его ликвидации находятся учредители?
А) В 3-ой. Б) В 5-ой.
В) В 4-ой. Г) В последней.
9. В каких организационно-правовых формах функционируют некоммерческие организации?



- 1) Производственный кооператив 2) Полное товарищество
3) Потребительский кооператив 4) Общественные и религиозные организации
5) Товарищество на вере 6) Общество с ограниченной ответственностью
7) Фонд 8) Коммерческое партнерство
9) Публичное акционерное общество 10) Непубличное акционерное общество
11) Объединения юридических лиц 12) Унитарное предприятие
13) Казенное предприятие 14) Учреждение
А) 1, 3, 4, 7, 11. Б) 4, 7, 13, 14.
В) 1, 4, 7, 14. Г) 3, 4, 7, 11, 14.
10. Перечислите организационно-правовые формы, в которых учредителей можно обязать отвечать по обязательствам организации, в том числе личным имуществом (даже если умысла в формировании задолженности не доказано)?
1) Производственный кооператив 2) Полное товарищество
3) Потребительский кооператив 4) Общественные и религиозные организации
5) Товарищество на вере 6) Общество с ограниченной ответственностью
7) Фонд 8) Коммерческое партнерство
9) Публичное акционерное общество 10) Непубличное акционерное общество
11) Объединения юридических лиц 12) Унитарное предприятие
13) Казенное предприятие 14) Учреждение
А) 2, 5, 8, 11, 13, 14. Б) 1, 2, 3, 5, 11, 13, 14.
В) 2, 3, 12, 11, 13, 14. Г) 5, 6, 8, 11, 12, 14.
11. Назовите возможные причины ликвидации предприятия.
А) По решению учредителей, по решению суда.
Б) При незаконности деятельности, при банкротстве.
В) По решению учредителей, при банкротстве.
Г) Только по решению суда.
12. Может ли благотворительный фонд быть зарегистрирован как ОАО?
А) Да. Б) Нет.
В) Не знаю. Г) Верного варианта нет.
13. Акционерное общество – это субъект или объект правоотношений?
А) Субъект. Б) Объект.
В) Не знаю. Г) Верного варианта нет.
14. С какого момента акционерное общество считается созданным?
А) С момента утверждения устава. Б) С момента его государственной регистрации.
В) С момента постановки на налоговый учет. Г) С момента изготовления печати.
15. Какие действия необходимо предпринять, если число учредителей ООО 52 человека?
А) выкупить долю, ликвидировать ООО, преобразоваться в акционерное общество.
Б) выкупить долю, ликвидировать ООО, преобразоваться в коммерческое партнерство.
В) выкупить долю или ликвидировать ООО.
Г) никаких, так как количество участников ООО не лимитировано.
16. Производственный кооператив планирует провести эмиссию акций, а на вырученные от их реализации средства купить новое оборудование. Возможна ли такая процедура?
А) Да. Б) Нет.
В) Не знаю. Г) Верного варианта нет.
17. Кто является собственником имущества переданного в качестве взноса в уставный капитал акционерного общества?
А) Акционеры, так как они собственники АО.
Б) Собственник, так как право собственности к АО не переходит.
В) Акционерное общество.
Г) Никто.
18. Акционерное общество с экономической точки зрения – это ...
А) инструмент накопления и концентрации денежного капитала.
Б) инструмент привлечения заемных средств.
В) инструмент наращивания производственных активов.
Г) инструмент накопления основного и оборотного капитала.
19. Конфликт, возникающий при отделении функций собственника от функций управляющего собственностью называется – ...
А) конфликт собственников;
Б) внутренний конфликт;



- В) конфликт между активным и пассивным предпринимательством;
Г) внешний конфликт.
20. Корпоративное управление технически сводится к трем важнейшим направлениям: управление технологическим процессом; управление денежными потоками, оборотным капиталом, пассивами и ...
А) управление нематериальными активами;
Б) управление производственными активами;
В) управление капиталом и собственностью;
Г) управление дочерними и зависимыми компаниями.
21. Нарушение иерархии целей компании в пользу внутрикорпоративного интереса – это ...
А) конфликт собственников;
Б) внутренний конфликт интересов;
В) конфликт между активным и пассивным предпринимательством;
Г) конфликт управляющих.
22. Какая форма корпоративного контроля является первичной?
А) Финансовый контроль.
Б) Управленческий контроль.
В) Акционерный контроль.
Г) Первичной нет, так как они появляются одновременно.
23. Привлечение дополнительного кредита увеличит возможности ... контроля.
А) Финансового.
Б) Управленческого.
В) Акционерного.
Г) Кредит не повлияет ни на одну форму контроля.
24. Кто является субъектами управленческого контроля?
А) Служащие компании. Б) Менеджеры компании.
В) Акционеры компании. Г) Финансовые институты.
25. Из каких компонентов состоит собственный капитал акционерной компании?
А) Только нераспределенная прибыль;
Б) Только уставный капитал предприятия;
В) Уставный капитал, нераспределенная прибыль и производственные активы;
Г) Уставный, добавочный капиталы и нераспределенная прибыль.
26. В чем различие между займом и кредитом?
А) Кредит берется только у финансово-кредитных организаций (ФКО),
а займ – у других предприятий.
Б) Кредит берется только у ФКО, все остальное – займ.
С) Кредит осуществляется только в наличной форме.
Д) Это синонимы.
27. Долгосрочные финансовые вложения в акции дочерних АО осуществляются с целью...
А) получения стабильного дохода. Б) пополнения оборотных средств.
В) защиты средств от инфляции. Г) формирования структуры собственности.
28. Перечислите средства позволяющие привлечь заемный капитал?
1) Акции. 2) Облигации и векселя.
3) Кредиты и займы. 4) Косвенное кредитование
А) 2, 3, 4; Б) 1, 2, 3;
В) 1, 3, 4; Г) только 1.
29. Перечислите средства позволяющие увеличить собственный капитал?
1) Акции. 2) Облигации и векселя.
3) Кредиты и займы. 4) Косвенное кредитование
А) 2, 3, 4; Б) 1, 2, 3;
В) 1, 3, 4; Г) только 1.
30. Специфические черты отличающие договор поставки от договора купли-продажи:
А) Правила урегулирования разногласий и исчисления убытков;
Б) Правила определения качества и комплектности товаров;
В) Правила оформления оферты и акцепта;
Г) Правила изменения и расторжения договоров.
31. Самостоятельные рыночные мероприятия доступные для всех товаропроизводителей покупателей, организуемые в определенном месте и на определенный срок называются:
А) Торговая площадка; Б) Торговая биржа;
В) Оптовый рынок; Г) Ярмарка.
32. Оптовая продажа товаров при транзитной форме товародвижения предполагает использование следующих



методов торговли:

- А) Личная отборка, отборка по заявкам, передвижные склады, комнаты товарных образцов;
- Б) Личная отборка, передвижные склады, коммивояжеры, комнаты товарных образцов;
- В) Отборка по заявкам, передвижные склады, торговые агенты, комнаты товарных образцов;
- Г) Верного ответа нет.

33. Биржевые сделки заключаемые относительно реального товара называются:

- А) Простыми и форвардными; Б) Форвардными и фьючерсными;
- В) Фьючерсными и опционными; Г) Простыми и фьючерсными.

34. Ведущим биржевых торгов на товарных биржах является:

- А) Брокер; Б) Маклер;
- В) Дилер; Г) Билль-брокер.

35. По степени открытости процесса приобретения товара аукционные торги могут быть:

- А) С повышением или с понижением цены;
- Б) С повышением цены или «в темную»;
- В) Открытые или закрытые;
- Г) Гласные или негласные.

Задания закрытого типа на установление последовательности

36 Расположите мероприятия, проводимые в рамках процедуры банкротства по возрастанию внешнего воздействия на предприятия:

Внешнее управление, Досудебная санация, Наблюдение, Ликвидация, Конкурсное производство

37 Расположите виды стоимости акций по степени их роста при условии, что они считаются переоцененными:

Цена книжная, Цена номинальная, Цена рыночная

38 Расположите виды стоимости акций по степени их роста при условии, что они считаются недооцененными:

Цена книжная, Цена номинальная, Цена рыночная

39 Расположите активы, по степени роста их ликвидности: сырье и материалы, готовая продукция, незавершенное производство, дебиторская задолженность, денежные средства

Задания закрытого типа на установление соответствия

Каждому элементу левого столбца подберите соответствующий элемент из правого столбца.

40 Установите соответствие между формами корпоративного контроля и его субъектами/носителями:

- а) Акционерный
- б) Управленческий
- в) Финансовый

- а) Менеджеры
- б) Кредиторы
- в) Акционеры

41 Установите соответствие между формами корпоративного контроля и факторами его установления:

- а) Акционерный
- б) Управленческий
- в) Финансовый

- а) Доступный для предоставления займа капитал
- б) Приобретенный пакет акций
- в) Должностная инструкция
- а) Акционерный

42 Установите соответствие названием биржевой операции и её определением:

- а) Простые сделки
- б) Форвардные сделки
- в) Фьючерсные сделки
- г) Опционные сделки

- а) сделки, связанные с уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара
- б) сделки, связанные с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку.



в) сделки, связанные с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара.
г) сделки, связанные с взаимной пере передачей прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки.

43 Установите соответствие определениями ассортимента:

- а) Простой ассортимент
- б) Сложный ассортимент
- в) Развернутый ассортимент
- г) Укрупненный ассортимент

- а) представлен товарами объединенными в классы, группы или по видам;
- б) представлен товарами и их разновидностями
- в) представлен товарами классифицирующимися не более чем по трем признакам
- г) представлен товарами классифицирующимися более чем по трем признакам

Задания открытого типа с кратким ответом

- 44 Верно ли, что для скоропортящихся товаров рекомендовано применять складскую форму товародвижения? а) Нет
45 Верно ли, что звенность является главной характеристикой товародвижения? а) Да
46 Верно ли, что технологические торговые процессы связаны со сменой стоимости товара в процессе его купли- продажи? а) Нет
47 Верно ли, на договор поставки не распространяется действие ФЗ «О защите прав потребителей»? а) Да

Задания открытого типа с кратким ответом – вставить термин, словосочетание, дополнить предложение

- 48 Различают формы товародвижения:
49 В качестве объектов коммерческой деятельности различают товары народного потребления и
50 В качестве объектов коммерческой деятельности различают материальные услуги и ... услуги
51 Технологические процессы складываются в процессе взаимоотношений предприятия с носителями живого труда, предметами и ...труда.
52 Самостоятельное рыночное мероприятие, доступное для всех товаропроизводителей и покупателей, организуемое в установленном месте на установленный срок с целью заключения договором и формирования коммерческих связей, это - ...
53 В биржевой торговле возможны только следующие сделки с РЕАЛЬНЫМ товаром: ...
54 При изучении спроса различают его следующие виды: неудовлетворенный, формирующийся и ...
55 Основными критериями для выбора организационно-правовой формы предприятия для учредителей являются: финансовые особенности ОПФ, количество и простота смены соучредителей и размер ... учредителя.

Примеры практических задач по определению эффективности коммерческой деятельности.

Пример практикума по теме "Определение условий и параметров сбыта продукции, прогнозирование объема продаж".

Задача 1.

Определить показатель безопасности коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) предприятия;
Рассчитать какое влияние на безопасность коммерческой деятельности окажут:

- 1. Увеличение выручки от реализации продукции на 10 %;
- 2. Уменьшение постоянных расходов предприятия на 10 %.

Исходные данные для решения задачи.

Показатели	Ед. изм.	Значение
Выручка от реализации продукции	Млн.руб.	350
Переменные расходы	Млн.руб.	230
Маржинальная прибыль	Млн.руб.	120
Постоянные расходы	Млн.руб.	100
Прибыль	Млн.руб.	20
Цена ед. продукции	Тыс.руб./ шт.	350
Переменные затраты	на ед.	230
Объем реализации	шт.	1000



Задача 2.

Руководство фирмы рассматривает вопрос об увеличении расходов на рекламу на 10 000 тыс. руб., при этом прогнозируется рост выручки от продаж на 40 000 тыс. руб., известно, что коэффициент маржинальной прибыли на предприятии составляет 0,7. Определите, выгодно ли для фирмы увеличить расходы на рекламу?

Задача 3.

Предприятие продаёт ежегодно по 15000 ед. изделий «В» по цене 25 тыс. руб. за единицу. Переменные расходы в расчёте на единицу продукции (Vуд) составляют 10 тыс. руб. Постоянные расходы предприятия (С) равны 150000 тыс. руб. В целях увеличения объёма продаж руководство предприятия решило снизить цену за единицу продукции на 5 тыс. руб. В результате этих мероприятий руководство предприятия предполагает добиться роста продаж на 60%. Определите выгодны ли предлагаемые действия руководства предприятия?

Пример практикума по теме "Принятие коммерческих решений на основе прогнозирования финансовой устойчивости"

Задача 4.

О деятельности предприятия/контрагента известны следующие данные (баланс с двумя возможными исходами развития в текущем году: конец периода 1/2), млн. руб.:

Активы	Начало периода	Конец периода 1	Конец периода 2
Внеоборотные активы, в том числе:	50 57		57
- нематериальные активы	10 10		10
- основные средства	30 37		37
- долгосрочные финансовые вложения	10 10		10
Оборотные активы, в том числе:	80 92		92
- сырьё и полуфабрикаты	15 10		20
- незавершенное производство	20 10		25
- готовая продукция	25 5		20
- дебиторская задолженность	10 15		15
- денежные средства	12 40		6
- краткосрочные фин. вложения	0 12		6
Итого	130 149		149
Пассивы	Начало периода	Конец периода 1	Конец периода 2
Собственный капитал	60 60		60
Долгосрочные пассивы	30 40		40
Краткосрочные пассивы	40 49		49
Итого	130 149		149

Необходимо: 1) оценить изменение финансовой устойчивости контрагента для каждого прогноза развития, 2) оценить возможности осуществления сотрудничества в разрезе основной деятельности (ваше предприятие поставщик материалов), в разрезе финансовой деятельности (ваше предприятие рассматривает возможности предоставления займа в размере 10 млн. руб. долгосрочно или краткосрочно).

Пример практикума по теме "Прогнозирование устойчивости коммерческой деятельности"

Задача 5.

О деятельности предприятия/контрагента известны следующие данные (баланс на конец периода), тыс. руб.:

Статья баланса	Значение
Внеоборотные активы	2,5
Оборотные активы	4,5
Уставный и добавочный капитал	2,3
Нераспределенная прибыль	1,2
Долгосрочные пассивы	2,5
Краткосрочные пассивы	1,0
Итого	7,0

На конец периода выручка предприятия составляла 20 000 руб., прибыль (чистая) – 1000 руб., 50% чистой прибыли извлекается собственниками предприятия в форме дивидендного дохода. Необходимо оценить потребность предприятия в финансировании при увеличении выручки (производства) на 20% с сохранением аналогичного уровня финансовой устойчивости.

Пример деловой игры



По балансовым данным торгового предприятия рассчитываются базовые показатели эффективности коммерческой деятельности

Прибыль маржинальная = Выручка – Переменные издержки,
Коэффициент прибыли маржинальной = Прибыль маржинальная / Выручку,
Эффект операционного рычага = Прибыль маржинальная / Прибыль от реализации,
Порог рентабельности = Постоянные издержки / Коэффициент прибыли маржинальной,
Запас финансовой прочности = Выручка – Порог рентабельности,
Собственные оборотные средства = Собственный капитал + Долгосрочные пассивы – Внеоборотные активы = Оборотные активы – Краткосрочные пассивы,
Агрессивная политика = СОС = производственным запасам + незавершенное производство,
Умеренная политика = СОС = тоже + готовая продукция + дебиторская задолженность,
Консервативная политика = СОС = оборотным активам,
Рентабельность продаж = Прибыль чистая / Выручку и т.д.
(набор показателей оценки варьируется в зависимости от используемой информационной базы и стандартов отражения результатов коммерческой деятельности в экономических планах предприятия конкретной отраслевой принадлежности),
определяются параметры финансовой эффективности и в соответствии с ролевыми функциями (представитель предприятия - менеджер, представитель предприятия - собственник, контрагент - покупатель, контрагент - поставщик, банк-кредитор, страховая компания):

- критически оцениваются результаты коммерческой деятельности и определять ее эффективность с учетом вида хозяйственной деятельности предприятия, критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;
- моделируется и проектируется коммерческая деятельность предприятия на рынке товаров и решается задача совершенствования товародвижения предприятия с учетом выбранного критерия социально-экономической эффективности для каждой ролевой группы;
- обосновывается, выбирается и описывается организационный алгоритм принятия управленческого решения по совершенствованию процесса товародвижения.

6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Инфраструктура рынка: понятие, сущность, показатели оценки эффективности и стандарты их отражения в организации.
2. Основные элементы инфраструктуры рынка и показатели, отражающие эффективность ее в соответствии с принятыми стандартами.
3. Основные задачи, функции инфраструктуры рынка и показатели, характеризующие их эффективность.
4. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (биржи): примеры, особенности, экономические характеристики, показатели и стандарты отчетности.
5. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (банки): примеры, особенности, экономические характеристики, показатели и стандарты отчетности.
6. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (аудиторские компании): примеры, особенности, экономические характеристики, показатели и стандарты отчетности.
7. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (страховые компании): примеры, особенности, экономические характеристики, показатели и стандарты отчетности.
8. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (консалтинговые компании): примеры, особенности, экономические характеристики, показатели и стандарты отчетности.
9. Понятие, сущность коммерческой деятельности и показатели, характеризующие её эффективность.
10. Субъекты и объекты коммерческой деятельности и показатели, характеризующие их эффективность.
11. Коммерческие риски, способы их уменьшения и оценки.
12. Классификация рыночных инфраструктур по видам, функциям показатели, характеризующие их эффективность.
13. Классификация рыночных инфраструктур по организационному построению и формам собственности.
14. Система показателей анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.
15. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия, показатели, характеризующие эффективность её деятельности.
16. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею.
17. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли (стандарты отражения экономической информации).
18. Технология и индустрия распространения коммерческой информации: виды, роль, стандарты и показатели эффективности.
19. Роль передовых технологий и электронной коммерции в совершенствовании коммерческой деятельности предприятий.



20. Оперативный бизнес-план, как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности и критерии оценки эффективности его исполнения.
21. Алгоритм принятия управленческих решений по реализации бизнес-операций, её ресурсное обеспечение, и оценка результативности.
22. Система государственного регулирования рыночного хозяйства и стимулирования бизнеса.
23. Базовые подходы к анализу и стратегическому планированию коммерческой деятельности предприятия, а также особенности организации коммерческой деятельности различными субъектами инфраструктуры рынка.
24. Формирование и развитие производственного ассортимента товаров: алгоритм принятия управленческих решений по формированию, оценка результативности, влияние на величину риска предпринимательской деятельности.
25. Технология планирования товарного ассортимента предприятия: методология, теория, практика (примеры), показатели эффективности (основы маржинального анализа, производственный леверидж, финансовая прочность).
26. Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке: подходы к критическому анализу, алгоритм принятия решений и оценка результативности.
27. Организация системы сбыта: организационные формы, методы сбыта/продажи товаров, способы расчета показателей эффективности и отражения в экономических планах в соответствии со стандартами предприятия.
28. Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основ формирования затратной политики и способы оценки ее эффективности.
29. Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, направления совершенствования, способы оценки результативности, влияние на показатели плана.
30. Организации контроля за исполнением договорных обязательств, способы оценки и показатели эффективности.
31. Принятия и обоснование целесообразности управленческих решений по формированию управления коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
32. Обоснование и принятие управленческих решений по формированию организационной структуры управления оптовым торговым предприятием.
33. Подходы к анализу и стратегическому планированию развития оптовой торговой сети, ее структуры и функций.
34. Способы организации складского хозяйства в оптовой торговле и механизмы совершенствования оптовой коммерческой деятельности с учетом выбранного критерия эффективности.
35. Особенности организации товародвижения в оптовой торговле и механизмы совершенствования товародвижения с учетом выбранного критерия эффективности.
36. Принципы, формы и каналы товародвижения в розничной и оптовой торговле, показатели оценки эффективности, способы расчета и стандарты отражения в экономических планах.
37. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения.
38. Доставка товаров, их приемка и хранение на складе: процедура, условия реализации, способы совершенствования и показатели оценки результативности.
39. Доставка товаров от поставщиков на склад, этапы и оценка коммерческих условий их выполнения.
40. Комплекс торговых операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров: организационный и экономический базис.
41. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе в соответствии с принятыми в организации стандартами.
42. Значение работы по выполнению заказов товарополучателей, оценка влияния на экономические показатели плана предприятий.
43. Порядок оформления заказов, их продвижение и мероприятия по осуществлению.
44. Содержание торговых операций по подготовке заказа к отгрузке.
45. Доставка грузов потребителю: способы, коммерческие условия и анализ затрат, способы расчета показателей плана.
46. Формы транспортного обслуживания потребителей и методы расчета транспортных расходов и механизмы совершенствования транспортной логистики.
47. Пути оптимизации маршрутов доставки грузов: направления совершенствования, показатели оценки эффективности.
48. Пути оптимизации маршрутов доставки грузов: контроль за соблюдением реализации мероприятий оптимизации.
49. Введение документации по транспортным перевозкам грузов в соответствии с принятыми в организации стандартами.
50. Система управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации (предприятия).
51. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации.



52. Анализ рынка потребительских товаров как необходимое условие развития коммерческой деятельности.
53. Алгоритм обоснования, принятия и реализации управленческих решений по формированию розничной торговой сети.
54. Организационно-экономические характеристики типов розничных торговых предприятий.
55. Особенности анализа товарного ассортимента потребительских товаров, способы расчета показателей оценки его эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами.
56. Алгоритм обоснования, принятия и реализации управленческих решений по формированию закупочной деятельности.
57. Этапы процесса закупок: планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок.
58. Этапы процесса закупок: процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный обмен.
59. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса, способы оценки и обоснования управленческих решений по минимизации издержек обращения.
60. Значение и автономные функции товароснабжения в торгово-коммерческом процессе при формировании затратной политики предприятия.
61. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки, показатели оценки, способы расчета и особенности отражения в стандартах предприятия.
62. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть.
63. Организация торгового процесса и возможности его совершенствования.
64. Суть торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии, актуальные механизмы и направления совершенствования.
65. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
66. Ведение учета движения потребительских товаров в соответствии с принятыми в организации стандартами..
67. Затраты при хранении товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения).
68. Продажа товаров, ее понятие как розничной купли-продажи.
69. Факторы, обуславливающие продажу.
70. Методы розничной продажи товаров и их результативность.
71. Нововведения в организации и технологии коммерции.
72. Влияние коммерческой инновации на эффективность деятельности предприятия.
73. Инвестиции в коммерческой инновации.

6.4. Критерии оценивания

Задачи, кейсы:

- а) Критерий оценивания: нахождение и аргументированный ответ на вопросы задачи.
- б) Шкала оценивания (максимум 10 баллов): правильно решенная задача оценивается в 5 баллов. Решение части заданий в задаче может оцениваться от 1 до 3 баллов.

Контрольная работа:

- а) Критерий оценивания: выбор правильных вариантов ответа из закрытого списка, получение развернутого ответа на вопросы из открытого списка, решение задач.
- б) Шкала оценивания (максимум 20 баллов): за каждый правильный ответ на вопрос из закрытого списка начисляется 1 балл, на каждый правильный ответ на вопрос из открытого списка начисляется 2 балла, правильно решенная задача оценивается в 5 баллов. Контрольная работа включает 11 тестовых вопросов из закрытого списка, 3 вопроса из открытого списка, 1 задачу.

Презентация:

- а) Критерий оценивания: соответствие текста презентации требованиям по структуре, объему, соответствию теме и отсутствию некорректных заимствований; выполнение презентации в удобной для восприятия форме (наличием блок -схем, таблиц, графиков и т.д.); умение подать материал презентации в доступной и интересной для слушателя форме; умение аргументированно отвечать на вопросы по теме презентации.
- б) Шкала оценивания (максимум 15 баллов): до 5 баллов за качество подготовленной презентации (соответствие теме, удобство восприятия), до 5 баллов за текст доклада (структура, объем, соответствие теме, отсутствие некорректных заимствований), до 2 баллов за способ подачи доклада, до 3 баллов за ответы на вопросы.

НИР (публикации, доклады):

- а) Критерий оценивания: соответствие текста доклада требованиям по структуре, объему, соответствию теме и отсутствию некорректных заимствований; наличие презентации к докладу, соответствующей теме и выполненной в



удобной для восприятия форме; умение подать материал доклада в доступной и интересной для слушателя форме; умение аргументированно отвечать на вопросы по теме доклада.

б) Шкала оценивания (максимум 30 баллов): до 10 баллов за качество подготовленной презентации (соответствие теме, удобство восприятия), до 10 баллов за текст доклада (структура, объем, соответствие теме, отсутствие некорректных заимствований), до 5 баллов за способ подачи доклада, до 5 баллов за ответы на вопросы.

Тест с практическими заданиями

а) Тест с практическими заданиями предполагает оценку уровня теоретических и практических знаний студентов по дисциплине. В течение семестра проводится три теста, которые охватывают различные разделы дисциплины и позволяют оценить знания, умения и навыки, характеризующие формирование компетенции.

б) Описание критериев оценки компенсаций для тестов с практическими заданиями:

Количество баллов

Менее 3 - Менее 40% выполненных заданий (%)

от 3 до 5 - 41 – 60% выполненных заданий (%)

от 6 до 8 - 61 – 80% выполненных заданий (%)

от 9 до 10 - 81 – 100% выполненных заданий (%)

Собеседование/Доклад:

Оценивание на отлично:

Свободно владеет понятийным аппаратом, умеет использовать его при анализе экономических явлений.

Знание и свободное владение фактическим материалом по теме.

Достаточно глубоко знает принципы принятия и реализации решений.

Умеет выявлять и анализировать проблемы и предлагает способы их решения. Умеет оценивать результат.

Свободное владение речью, логичность и последовательность в изложении материала.

Оценивание на хорошо:

Владеет понятийным аппаратом, но при использовании его допускает неточности.

Незначительные неточности в изложении фактического материала.

Допускает незначительные ошибки при определении принципов принятия решений.

Допускает отдельные неточности и затруднения при анализе и выявлении проблем и предложении решений.

Испытывает отдельные затруднения в логичности и последовательности изложения материала.

Оценивание на удовлетворительно:

В основном знает содержание понятий, но допускает ошибки в их использовании.

Испытывает затруднения в изложении фактического материала.

Испытывает значительные затруднения при определении принципов принятия решений.

Испытывает значительные трудности при анализе фактического материала и формировании решения проблем.

Материал в значительной степени излагается бессистемно и с нарушением логических связей.

Оценивание на неудовлетворительно:

Не владеет основными понятиями по предмету.

Не владеет фактическим материалом.

Отсутствуют знания основных принципов принятия решений.

Не умеет анализировать и выявлять проблемы экономического характера в конкретных ситуациях.

Отсутствие логики в изложении материала

Деловая игра

а) Оценка деятельности участников деловой игры определяется отдельно по следующим критериям:

- активность и этика поведения во время игры;

- слаженность команды;

- качество выступлений игроков (эмоциональность, аргументированность, информационная обоснованность);

- управление командой со стороны капитана;

- умение команды преподнести свои ноу-хау;

- умение вести полемику (вопросы, ответы, оппонирование).

Команда-победительница определяется наименьшим суммарным количеством мест, выставленных судьями по всем темам сценария.

Деловой вклад каждого члена команды в общий результат оценивается капитаном самостоятельно либо на основе совета с другими членами команды.

б) Участие оценивается по балльной системе от 0 до 20 по таким критериям:

- уровню сложности руководства (количество подчиненных);



- объему и качеству собранного информационного материала;
- глубине анализа и обобщения исходных данных;
- исполнительности участников (выполнение заданий руководства);
- степени положительного влияния капитана на сплоченность команды.

Оценка выставляется после завершения игры.

Ситуационная задача (кейс, коллективное решение задач)

Критерии оценивания ситуационных задач

Максимальное количество баллов при правильном выполнении ситуационной задачи – 30 баллов.

1. Обоснованность выбора алгоритма действия или пути решения ситуации – 20 баллов

2. Полнота ответа – 10 баллов

«зачтено» - 30 баллов, «не зачтено» - менее 30 баллов

Уровни сформированности компетенций определяется следующим образом:

1. Высокий уровень сформированности компетенций предполагает формирование компетенций на высоком уровне и означает, что обучающийся, во-первых, все 4 пройденных теста выполнил на 85% и выше, во-вторых, удачно раскрыл эволюцию всех категорий в технологической тетради, уложился в рекомендуемый объем и привел качественный список литературы по каждой категории, в-третьих, в докладе смог критически оценить значимость выбранного учения, ответил на все задаваемые после доклада вопросы, показал полное владение материалом, привел качественные источники, презентовал эргономично воспринимаемые слайды.

2. Средний уровень сформированности компетенций предполагает формирование компетенций на среднем уровне и означает, что обучающийся, во-первых, все 4 пройденных теста выполнил на 75% и выше, во-вторых, удачно раскрыл эволюцию всех категорий в технологической тетради, уложился в рекомендуемый объем и привел качественный список литературы по каждой категории, в-третьих, в докладе смог критически оценить значимость выбранного учения, ответил на часть задаваемых после доклада вопросов, показал хорошее владение материалом, привел качественные источники, презентовал эргономично воспринимаемые слайды.

3. Базовый уровень сформированности компетенций предполагает формирование компетенций на высоком уровне и означает, что обучающийся, во-первых, все 4 пройденных теста выполнил на 60% и выше, во-вторых, раскрыл эволюцию всех категорий в технологической тетради, уложился в рекомендуемый объем и привел качественный список литературы по каждой категории, в-третьих, в докладе смог раскрыть суть выбранного учения, ответил не менее, чем на 50% задаваемых после доклада вопросов, показал понимание материала, презентовал требуемое количество слайдов.

4. Низкий уровень сформированности компетенций означает, что обучающийся, во-первых, какой-либо из пройденных тестов или все 4 выполнил на 59% и ниже, во-вторых, раскрыл не все требуемые категории в технологической тетради и/или привел «мусорную» литературу (студенческие рефераты или несуществующие источники), в-третьих, не выполнил базовых требований к содержанию и форме презентации и доклада.

В случае сформированности компетенций на высоком, среднем и базовом уровнях (одном из) студент получает оценку «зачтено» по итогам семестра.

В случае демонстрации низкого уровня освоенности материала студент не получает зачет по дисциплине.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
ЛП.1	Дашков Л. П., Памбухчиняц О. В.	Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720275)	Москва : Дашков и К, 2025	ЭБС



	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.2	Ганина С.А., Глинкина О.В., Зеленина Т.Р., Кузина М.Н., Кузяшев А.Н., Масленикова А.В., Соловьева М.В., Солостина Т.А., Глинкина О.В., Регент Т.М.	Организация коммерческой деятельности: учебник (https://book.ru/book/957085)	Москва : КноРус, 2025	ЭБС

7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Памбухчин О. В.	Основы коммерческой деятельности: учебник (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720255)	Москва : Дашков и К, 2025	ЭБС
Л2.2	Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р.	Основы коммерческой деятельности: учебник для спо (https://urait.ru/bcode/562875)	Москва : Юрайт, 2025	ЭБС

7.1.3. Методические разработки

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л3.1	Баженов Ю. К., Баженов А. Ю., Дашков Л. П.	Коммерческая деятельность: учебник (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720311)	Москва : Дашков и К, 2025	ЭБС
Л3.2	Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р.	Коммерческая деятельность: учебник для вузов (https://urait.ru/bcode/562873)	Москва : Юрайт, 2025	ЭБС

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Лань [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Лань. – URL: http://e.lanbook.com/ http://e.lanbook.com/
Э2	Университетская библиотека онлайн [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО Директмедиа Паблишинг. – URL: http://biblioclub.ru/ http://biblioclub.ru/
Э3	Юрайт [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Юрайт. – URL: https://biblio-online.ru https://biblio-online.ru
Э4	BOOK.ru [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство КноРус. – URL: https://www.book.ru/ https://www.book.ru/
Э5	eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : электронная библиотека / Науч. электрон. б-ка. – URL: http://elibrary.ru/defaultx.asp http://elibrary.ru/defaultx.asp
Э6	ИНФОРМИО [Электронный ресурс] : электронный справочник [обеспечение всех типов образовательных учреждений нормативными, методическими, научно-практическими материалами]. – URL: http://www.informio.ru/ http://www.informio.ru/

7.3 Перечень информационных технологий

7.3.1 Программное обеспечение

Adobe Reader

FIRA PRO (Лицензия ИЭОБиА)

7.3.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Для проведения полноценных лекционных и практических занятий учебные аудитории должны быть оборудованы мультимедийным оборудованием: системный блок или ноутбук, проектор, экран.

Наличие помещений для самостоятельной работы с компьютерной техникой и с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронно-образовательную среду организации.

В случае применения дистанционных образовательных технологий общение обучающихся и преподавателя осуществляется в режиме реального времени с использованием Microsoft Teamse.



Для проведения полноценных лекционных и практических занятий учебные аудитории должны быть оборудованы мультимедийным оборудованием: системный блок или ноутбук, проектор, экран. Учебная аудитория должна вмещать для лекционной работы не менее 50 студентов, для проведения практических занятий не менее 25.

Освоение дисциплины (модуля) инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения:

– лекционная аудитория – мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха); источники питания для индивидуальных технических средств;

– учебная аудитория для практических занятий (семинаров) – мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха);

– учебная аудитория для самостоятельной работы – стандартные рабочие места с персональными компьютерами; рабочее место с персональным компьютером, с программой экранного доступа, программой экранного увеличения и брайлевским дисплеем для студентов с нарушениями зрения.

В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, должно быть предусмотрено соответствующее количество мест для обучающихся с учетом ограничений их здоровья.

В учебные аудитории должен быть обеспечен беспрепятственный доступ для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. Перечень специальных технических средств обучения для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющихся в Региональном учебно-научном центре инклюзивного образования ЧелГУ:

– Тифлотехническая аудитория: тифлотехнические средства: брайлевский компьютер с дисплеем и принтером, тифлокомплекс «Читающая машина», телевизионное увеличивающее устройство, тифломагнитолы кассетные и цифровые диктофоны; специальное программное обеспечение: программа речевой навигации JAWS, речевые синтезаторы («говорящая мышь»), экранные лупы.

– Сурдотехническая аудитория: радиокласс «Сонет-Р», программируемые слуховые аппараты индивидуального пользования с устройством задания режима работы на компьютере, интерактивная доска ActiveBoard с системой голосования, акустический усилитель и колонки, мультимедийный проектор, телевизор, видеоманитон.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В случае применения при обучении дисциплины электронного обучения, дистанционных образовательных технологий общение обучающихся и преподавателя осуществляется в режиме реального времени (он-лайн лекции и вебинары) или отложенного времени (платформа Microsoft Teams, электронная почта).

Большую часть времени обучающиеся самостоятельно работают с учебно-методическими материалами. Студенты имеют возможность консультироваться с преподавателем по всем вопросам, возникающим в ходе самостоятельной работы посредством платформы Microsoft Teamse, электронной почты (eor2020@bk.ru).

Доступ обучающегося к учебным ресурсам в режиме отложенного времени, самостоятельной работы осуществляется через сеть Интернет в удобном для него месте, времени и темпе.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций.

Для аттестации студентов по дисциплине используется балльно-рейтинговая система оценки знаний. Рейтинг студента определяется как сумма баллов за работу в семестре (текущая аттестация) и баллов, полученных в результате зачета (итоговая аттестация). Усвоение изучаемой учебной дисциплины в семестре оценивается максимум в 100 баллов.

Текущая аттестация (работа в семестре) – 60 баллов.

Итоговая аттестация (зачет) – 40 баллов.

1. К зачету допускаются слушатели, выполнившие все задания, и набравшие не менее 40 баллов в семестре. Если по итогам работы в семестре студент набрал меньше 40 баллов, то допуск к зачету

2. Зачет проводится в письменном виде, предлагается тест из 10 вопросов и два практических задания. За тест студент получает баллы, равные количеству верных ответов. За правильное решение каждого задания начисляется по 5 баллов.

3. Если в результате итоговой аттестации студент набрал менее 10 баллов, то результат усвоения дисциплины считается неудовлетворительным, несмотря на количество баллов, набранных по результатам работы в семестре.

В нижеприведенной таблице представлен порядок определения итоговой оценки на основе балльно-рейтинговой системы.

Общая сумма баллов/Оценка:

100 - 49 - зачтено

49 и менее - не зачтено



Задание для выполнения курсовой работы (семестрового проекта) по результатам самостоятельной работы студента в семестре.

Для достижения основной цели изучения курса, помимо аудиторных занятий предусмотрено написание семестровой контрольной работы. Главная цель написания которой – более глубокое рассмотрение одной из предложенных тем курсовых работ и приобретение опыта анализа практических ситуаций на основании изученного материала.

Выбор темы:

Студент вправе выбрать тему по своему предпочтению, исходя из личных интересов, специфики своей практической деятельности, будущей темы диплома или иных мотивов.

Объем:

Объем работы не должен быть слишком мал, т.е. не менее 25 страниц машинописного текста (14 шрифт, полуторный интервал).

Содержание

Предлагаемая ниже структура работы имеет рекомендательный характер и служит для повышения иллюстративности в процессе формирования у студента будущего образа курсовой работы.

Практическая часть и рекомендации

Практическая часть, так же как и рекомендации должны быть сделаны на основании реальных данных, взятых на предприятии студента. Если у студента нет доступа к реальным данным, он может взять пример из Интернета или иного экономического источника, главное, чтобы студент разобрался как работает тот или иной рассматриваемый им метод.

Сроки сдачи работы

Работу необходимо сдать (имеется ввиду, что она попадет в руки к преподавателю) минимум за месяц до зачета/экзамена.

Форма сдачи работы

Работа должна быть выполнена в редакторе MS Word 14 шрифтом через одинарный интервал. Сдать работу необходимо в печатном виде, и можно приложить файл в электронной форме на дискете или прислать по электронной почте преподавателю.

Курсовая работа состоит из двух частей:

1. Рекомендации для написания первой части курсовой работы

Первая часть – «научно – теоретическая».

Цель: самостоятельно на основе предлагаемой основной и дополнительной литературы более детально рассматриваются способы выполнения необходимые для составления экономических разделов планов расчетов, создания на их основе информационную базу для принятия управленческих решений по организации коммерческой деятельности предприятий различной отраслевой направленности; способы расчета расчета показателей эффективности в соответствии с принятыми в организации стандартами и методы обоснования целесообразности управленческих решений по формированию товарного ассортимента предприятий различных сфер и отраслей народного хозяйства; способы организации работы с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров и ключевые показатели отражающие их эффективность; способы обоснования, выбора, принятия и реализации управленческих решений по совершенствованию процесса товародвижения на отраслевых рынках, а также методы стимулирования сбыта и способы его расширению с учетом выбранных критериев социально- экономической эффективности, рисков или возможных социально-экономических последствий. Результатом считается получение комплексного представления о способах оценки, методике анализа и факторах, обуславливающих процесс финансово-хозяйственную эффективность коммерческой деятельности предприятия. В данной части студент рассматривает научно-теоретические положения одного из предложенных тематических направлений.

Ожидаемые результаты по первой части курсовой работы:

1. Формирование структуры элементов рассматриваемого аспекта коммерческой деятельности предприятия с указанием значимости каждой из составляющих
2. Рассмотрение и, возможно, авторские предложения параметров и методов оценки каждого элемента
3. Аналитическое выражение интегрального параметра, позволяющего получить комплексное представление об оценке определенного аспекта коммерческой деятельности предприятия.
4. Описание влияния исследуемого аспекта на другие виды деятельности предприятия.
5. Угрозы, возникающие при отсутствии должного внимания к данной составляющей коммерческой деятельности предприятия.
6. Стратегические преимущества предприятия при условии грамотного управления рассматриваемой



системой показателей.

Ожидаемые результаты по второй части контрольной работы:

1. Особенности авторских методик и научно-методических изданий при оценке эффективности коммерческой деятельности
- 1.1. Основные аспекты, рассматриваемые в процессе анализа (общая оценка, кредитоспособность, финансовая устойчивость, ликвидность и пр.) и их взаимосвязь с элементами, этапами и процессами товародвижения.
- 1.2. Параметры и показатели, применяемые для оценки того или иного аспекта коммерческой деятельности.
- 1.3. Основные достоинства и недостатки предлагаемой методики для различных ситуаций.
- 1.4. Комплексное сравнение всех рассмотренных методик анализа
2. Методики, разработанные и применяемые консалтинговыми агентствами, банками и пр. (с указанием их названия). Пункты рассмотрения аналогично.
- 2.1. Программные продукты, предназначенные для учета результата коммерческой деятельности.

Рекомендации для написания второй части курсовой работы

Вторая часть курсовой работы – практическая.

Студент может выбрать два варианта выполнения второй части курсовой работы.

Первый вариант

Студент продолжает исследуемую в первой части тематику, применяя полученные результаты на практике. Этот вариант приемлем в тех случаях, когда:

1. Студент имеет необходимую информацию о деятельности реального хозяйствующего субъекта.
2. Студент предполагает в дальнейшем продолжить исследование начатой тематики при написании выпускной квалификационной работы и т.п.

Цели: 1) прикладное применение научно-теоретических концепций накопление практического опыта анализа; 2) формирование задела для написания выпускной квалификационной работы;

Ожидаемые результаты по первому варианту выполнения второй части контрольной работы:

1. Реальная комплексная оценка рассмотренных в первой главе параметров.
2. Обстоятельный анализ рассматриваемых аспектов коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта.
3. Разработка рекомендаций по совершенствованию отдельных (комплексных) элементов товародвижения реального предприятия (проекта).

Второй вариант

Студент выполняет расчетное задание, а именно по предложенным данным проводит комплексный анализ эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Цель: получение опыта анализа коммерческой деятельности предприятия и формирование комплексного представления о процессе оценки эффективности процесса товародвижения предприятия.

Ожидаемые результаты по первому варианту второй части контрольной работы:

1. Анализ и всесторонняя оценка коммерческой деятельности предприятия
2. Расчет показателей, выводы по каждому параметру и этапу анализа
3. Итоговый вывод о состоянии коммерческой деятельности предприятия.
4. Предложения по совершенствованию коммерческой деятельности рассмотренного предприятия.

Контрольная работа по дисциплине выполняется в соответствии с рекомендациями.

При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене/зачете.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены ЧелГУ или могут использоваться собственные технические средства.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,



– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

- а) инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, в письменной форме на языке Брайля, устно с использованием услуг сурдопереводчика);
- б) доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в печатной форме шрифтом Брайля, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом, задания предоставляются с использованием сурдоперевода);
- в) доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, письменно на языке Брайля, с использованием услуг ассистента, устно).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

При чтении лекционного курса непосредственно в аудитории необходимо контролировать усвоение материала основной массой студентов путём проведения экспресс-опросов по конкретным темам, тестового контроля знаний, опроса студентов в форме игры «Что? Где? Когда?» и т.д.

Назначение лекции состоит в том, чтобы доходчиво, убедительно и доказательно раскрыть основные теоретические положения изучаемой дисциплины, нацелить обучаемых на наиболее важные вопросы, темы, разделы ее, дать им установку и оказать помощь в овладении научной методологией (методами, способами, приемами) получения необходимых знаний и применения их на практике. Лекция имеет возможность передать аудитории значительный объем знаний в ограниченное время. Одним из неоспоримых достоинств лекции должно быть то обстоятельство, что новизна излагаемого материала соответствует моменту ее чтения, в то время как положения учебников, учебных пособий относятся к году их издания.

Раздел дисциплины/Форма проведения занятий/Интерактивная технология

- 2. Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка / Лекция / Проблемная лекция
- 4. Оперативное и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. / Лекция / Лекция- визуализация
- 6. Особенности организации товародвижения и продажи товаров / Лекция / Лекция -дискуссия

К лекции как к виду учебных занятий должны предъявляться следующие основные требования:

- научность изложения учебных вопросов;
- конкретность и целеустремленность изложения материала;
- соответствие отводимого времени значимости учебных вопросов;
- соответствие содержания лекции принципам обучения;
- наглядность обучения; формирование у обучаемых потребности к самостоятельному углублению знаний;
- изложение материала с учетом достигнутого уровня знаний.

При изложении материала лектору в обязательном порядке необходимо ставить конкретную цель на каждую лекцию.

При проведении лекции важно помнить, что половина информации на лекции передается через интонацию. Полезно помнить, что первый кризис внимания студентов наступает на 15 – 20-ой минутах, а второй – на 30-35-ой минутах. В заключение лекции необходимо сформулировать выводы и дать рекомендации, вытекающие из содержания изученного материала, обобщить теоретические положения по отдельным вопросам, рекомендовать методы применения полученных знаний в практической деятельности. В конце занятия рекомендуется ставить также проблемные вопросы и рекомендуется оставлять 3-5 минут на то, чтобы дать задание студентам для самостоятельной работы и ответить на возникшие вопросы.

С учетом изменения стандартов высшего профессионального образования задача лекционных курсов теперь – не информационно-оценочная, как ранее, а концептуально-ориентирующая.

Если ранее основные лекционные курсы были призваны сообщить студенту «от и до» необходимый минимум представляющихся «правильными» (общепринятыми с позиций официальной отечественной науки) сведений, без которых выпускник вуза не мог считаться специалистом в той или иной области знаний, то ныне вместо этого обозначилась функция обзора и анализа широкого спектра мнений и школ, представленных в данной области науки.



При этом функция передачи минимума информации уже не возложена прежде всего на лектора, так как в наши дни издано достаточное количество как классических, так и экспериментально-авторских учебников и учебных пособий. Важнейшей целью преподавателя становится систематизация большого разнородного материала и обучение студента умению ориентироваться в этом материале.

Активные формы обучения:

проблемная лекция

В отличие от информационной лекции, на которой сообщаются сведения, предназначенные для запоминания, на проблемной лекции знания вводятся как «неизвестное», которое необходимо «открыть». Проблемная лекция начинается с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. При этом выдвигаемая проблема требует не однотипного решения, готовой схемы которого нет. Деятельность студента по усвоению материала приближается к поисковой, исследовательской.

Данный тип лекции рекомендуется применить для темы «Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка».

лекция-визуализация

Учит студента преобразовывать устную и письменную информацию в визуальную форму, выделяя при этом наиболее значимые элементы. На лекции используются схемы, рисунки, чертежи и т.п., к подготовке которых привлекаются обучающиеся. Проведение лекции сводится к связному развернутому комментированию преподавателем подготовленных наглядных пособий. Данный тип лекции рекомендуется применить для темы «Оперативное и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия»

лекция с заранее запланированными ошибками

ошибки должны обнаружить студенты. Список ошибок передается студентам лишь в конце лекции. Подбираются наиболее распространенные ошибки, которые делают как студенты, так и преподаватели во время чтения лекций. Студенты во время лекции должны обнаружить ошибки и занести их в конспект. В конце лекции проводится их обсуждение.

Целью практического занятия является детальное изучение отдельных теоретических вопросов, решение задач и производство расчетов, подтверждающих или раскрывающих положения теории. В соответствии с этим практические занятия по дисциплине проводятся, как правило, непосредственно после лекций. При проведении практического занятия в целях отработки учебных вопросов необходимо использовать метод показа либо комбинированный метод.

При показном методе преподаватель сам излагает отдельные теоретические вопросы, показывает существующие подходы или пути решения проблемы. Затем ставит перед студентами вопросы и добивается правильных ответов, указывает на ошибки, анализирует и оценивает ответы, подводит итоги по отработанным вопросам.

При комбинированном методе обучаемым выдается задание на самостоятельную работу, отводится учебное время и по его истечении производится обсуждение результатов работы обучаемых, анализ и оценка качества усвоения учебного материала.

Раздел дисциплины / Форма проведения занятий / Интерактивная технология

3. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий / Практическое занятие / Ролевая игра

7. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле / Практическое занятие / Деловая игра, тренинг

9. Коммерческие инновации / Практическое занятие / Кейс, Коллективное решение задач

Для достижения учебных целей практических занятий важное значение имеет подготовка преподавателя, которая должна включать: глубокое изучение теоретических положений по теме практического занятия, осмысливание проблемных ситуаций и вопросов, возможных путей их решения, разработку плана проведения занятия.

В конце занятия преподаватель напоминает учебную цель, определяет степень ее достижения, излагает основные положения по принципиальным вопросам, дает оценку каждому обучаемому, указывает на недостатки и показывает пути их устранения. В ходе изучения дисциплины отводится время на самостоятельную работу студента. Различные виды СРС позволяют сделать процесс обучения более интересным и поднять активность значительной части студентов в группе. Роль преподавателя при этом заключается в её организации, в обучении методам самостоятельного изучения вопросов теории. Эта организация заключается в определении задания, сроков исполнения, осуществления контроля и оценке результатов изучения учебного материала.

Основными видами самостоятельной работы являются: работа с печатными источниками информации (конспектом, книгой, документами); работа с компьютерными средствами обучения (Internet); выполнение контрольных заданий; написание реферата.

При выдаче задания на самостоятельное изучение теории, преподаватель должен четко разъяснить задание (цель



изучения материала, содержание задания, способы выполнения и приёмы самоконтроля). Следует указать, на каких вопросах следует остановиться более подробно, какой материал необходимо выучить, а с каким только познакомиться. Это помогает студентам успешнее изучить требуемый материал, плодотворно использовать отведённое время. Задание обучаемым должно соответствовать целям обучения. При организации самостоятельной работы необходимо в процессе консультирования помогать студентам овладеть всеми приёмами самостоятельной работы, способствовать повышению её качества.

Самостоятельная работа реализуется:

1. Непосредственно в процессе аудиторных занятий – на лекциях, при выполнении научных работ.
2. В контакте с преподавателем вне рамок расписания – на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.
3. В библиотеке, дома, в общежитии, на кафедре при выполнении учебных и творческих задач.

Виды внеаудиторной СРС разнообразны:

- подготовка и написание рефератов, докладов, очерков и других письменных работ на заданные темы.
- выполнение домашних заданий разнообразного характера. Это – решение задач; подбор и изучение литературных источников; разработка и составление различных схем; выполнение графических работ; проведение расчётов и др.;
- выполнение индивидуальных заданий, направленных на развитие у студентов самостоятельности и инициативы;
- подготовка к участию в научно-теоретических конференциях, олимпиадах и др.

Чтобы развить положительное отношение студентов к внеаудиторной СРС, следует на каждом её этапе разъяснять цели работы, контролировать понимание этих целей магистрантами, постепенно формируя у них умение самостоятельной постановки задачи и выбора цели.

При реализации различных видов учебной работы используются следующие современные образовательные технологии:

- лекционная система обучения;
- информационно-коммуникационные технологии;
- исследовательские методы в обучении;
- интерактивные технологии (лекции-визуализации, проблемные лекции, лекции с заранее запланированными ошибками, лекции-пресс-конференции, практические занятия с применением методов решения творческих задач, практические занятия с применением метода мозгового штурма, практические занятия с применением методов затрудняющих условий);
- применение на лекциях новых методов обучения, связанных с использованием возможностей виртуальной информационной среды (мультимедийные технологии);
- при решении задач использование только реальных экономических показателей из базы данных FiraPro.

Изучение дисциплины предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков у обучающихся. Эффективность применения интерактивных форм обучения обеспечивается реализацией следующих условий: создание диалогического пространства в организации учебного процесса; использование принципов социально-психологического обучения в учебной и научной деятельности; формирование психологической готовности преподавателей к использованию интерактивных форм обучения, направленных на развитие внутренней активности магистранта и достижения ряда важнейших образовательных целей: стимулирование мотивации и интереса в области углубленного изучения экономических процессов и явлений в общеобразовательном, общекультурном и профессиональном плане; повышение уровня активности и самостоятельности научно-исследовательской работы; развитие навыков анализа, критичности мышления, научной коммуникации.

10. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМИСЯ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ И ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием специальных технических средств и информационных технологий, предоставляемых Ресурсным учебно-методическим центром по обучению инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ЧелГУ по запросу обучающегося (мобильные специальные технические средства для лиц с нарушениями зрения и с нарушением слуха, ассистивные информационные технологии).

При необходимости для обучающихся с нарушениями зрения на рабочих местах для проведения практических или лабораторных занятий устанавливается специальное программное обеспечение (программа речевой навигации, речевые синтезаторы, экранные лупы).

В учебные аудитории обеспечивается беспрепятственный доступ для обучающихся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья. В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, предусматривается соответствующее количество мест для обучающихся с учетом нарушений их здоровья.

Для освоения дисциплины инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется доступ к



печатным источникам, имеющимся в научной библиотеке ЧелГУ, с помощью специальных технических средств; доступ с помощью специальных технических и программных средств к электронным источникам, представленным в форме электронного документа в фонде научной библиотеки ЧелГУ или электронно-библиотечных системах.

Учебно-методические материалы для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и особенностям восприятия информации.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья освоение дисциплины может быть частично или полностью осуществлено с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении промежуточной аттестации по дисциплине обучающимся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается по их заявлению предоставление в доступной форме в зависимости от их индивидуальных особенностей инструкции о порядке проведения промежуточной аттестации, оценочных средств и возможности ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, письменно шрифтом Брайля, с использованием услуг ассистента, устно).

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование предоставленных ЧелГУ или собственных технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на задания, процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.