

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ледович Татьяна Сергеевна  
Должность: ректор  
Дата подписания: 06.09.2023 16:14:47  
Уникальный программный ключ:  
5bc4499c8c52d1513eb28ea155cce32285775eeb

**ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
"ИНСТИТУТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ КAVKAZA"**

УТВЕРЖДАЮ  
Ректор ЧОУ ВО ИДНК

\_\_\_\_\_ Т.С. Ледович

31.03.2023 г.

## Коммерческая деятельность

### рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	<b>Кафедра Экономики и управления</b>	
Учебный план	38.03.02_Менеджмент_год набора 2023_ОФО.plx Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент Направленность (профиль) "Менеджмент организации"	
Квалификация	<b>бакалавр</b>	
Форма обучения	<b>очная</b>	
Общая трудоемкость	<b>4 ЗЕТ</b>	
Часов по учебному плану	144	Виды контроля в семестрах:
в том числе:		зачеты 3
аудиторные занятия	54	
самостоятельная работа	89,8	

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Неделя	18 5/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
Промежуточная аттестация	0,2	0,2	0,2	0,2
В том числе в форме практ.подготовки	5	5	5	5
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная работа	54,2	54,2	54,2	54,2
Сам. работа	89,8	89,8	89,8	89,8
Итого	144	144	144	144

Рабочая программа дисциплины

**Коммерческая деятельность**

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) "Менеджмент организации"

утвержденного учёным советом вуза от 31.03.2023 протокол № 7.



<b>1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	
1.1	Целями освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» являются формирование у обучающихся профессиональных компетенций ПК-1, ПК-4: способен осуществлять организацию и управление экономической и предпринимательской деятельностью организаций различных отраслей или структурного подразделения организации, направленное на реализацию рациональных бизнес-процессов в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов, выявление и использование резервов с целью минимизации рисков, формулирует методологию и практику проведения аналитических исследований социальных процессов и явлений, а также источников информации об основных социально-экономических процессах в сфере управления социальными коммуникациями и рекламной деятельности и сформировать у обучающихся научное представление о коммерческой деятельности, о ее месте в предпринимательстве, основных ее видах и о законодательстве, которым регламентируется коммерческая деятельность.
1.2	
1.3	
1.4	Задачи изучения дисциплины:
1.5	• научиться применять нормативные и правовые акты, регламентирующие ведение коммерческой деятельности;
1.6	• изучить основные понятия, сущность коммерческой деятельности в розничной торговле, оптовой торговле, особенностях ее организации;
1.7	• сформировать основы ведения коммерческой деятельности в различных отраслях и сферах народного хозяйства РФ.
1.8	<b>2.МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ</b>

<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</b>	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.ДВ.03
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Тайм - менеджмент
2.1.2	Теория менеджмента
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Основы предпринимательской деятельности
2.2.2	Бизнес-планирование
2.2.3	Коммуникационный менеджмент
2.2.4	Анализ финансово - хозяйственной деятельности организации
2.2.5	Исследование систем управления в организации
2.2.6	Стратегический менеджмент
2.2.7	Технологическая (проектно- технологическая) практика
2.2.8	Рекламный менеджмент
2.2.9	Финансовый менеджмент
2.2.10	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты ВКР
2.2.11	Преддипломная практика

<b>3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</b>	
<b>ПК-1.10: Формулирует экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации</b>	
<b>Знать:</b>	
Уровень 1	экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
<b>Уметь:</b>	
Уровень 1	применять экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	принципами и основами экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

<b>ПК-1.11: Определяет экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации</b>	
<b>Знать:</b>	
Уровень 1	принципы и основы экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
<b>Уметь:</b>	
Уровень 1	определяет экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
<b>ПК-1.12: Оценивает экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, выявляет новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков</b>	
<b>Знать:</b>	
Уровень 1	основы оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков
<b>Уметь:</b>	
Уровень 1	оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, выявляет новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	новыми рыночными возможностями и рациональными управленческими решениями с целью минимизации рисков
<b>ПК-4.7: Формулирует основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации</b>	
<b>Знать:</b>	
Уровень 1	основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации
<b>Уметь:</b>	
Уровень 1	применять основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	основными нормативными документами и стандартами, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации
<b>ПК-4.8: Определяет и обосновывает рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации</b>	
<b>Знать:</b>	
Уровень 1	способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации
<b>Уметь:</b>	
Уровень 1	определять и обосновывать рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	способами оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации
<b>ПК-4.9: Оценивает самостоятельное применение теоретических основ и принципов оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации</b>	
<b>Знать:</b>	
Уровень 1	теоретические основы и принципы оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации
<b>Уметь:</b>	

Уровень 1	оценивать самостоятельное применение теоретических основ и принципов оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации
<b>Владеть:</b>	
Уровень 1	теоретическими основами и принципами оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации

**В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
3.1.2	
3.1.3	принципы и основы экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
3.1.4	
3.1.5	основы оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков
3.1.6	
3.1.7	основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации
3.1.8	
3.1.9	способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации
3.1.10	
3.1.11	теоретические основы и принципы оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации
3.1.12	
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	применять экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
3.2.2	
3.2.3	определяет экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
3.2.4	
3.2.5	оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, выявляет новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков
3.2.6	
3.2.7	определять и обосновывать рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации
3.2.8	применять основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации
3.2.9	
3.2.10	оценивать самостоятельное применение теоретических основ и принципов оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>
3.3.1	принципами и основами экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
3.3.2	
3.3.3	условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации
3.3.4	

3.3.5	новыми рыночными возможностями и рациональными управленческими решениями с целью минимизации рисков
3.3.6	
3.3.7	основными нормативными документами и стандартами, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации
3.3.8	
3.3.9	способами оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации
3.3.10	
3.3.11	теоретическими основами и принципами оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Знания Умения Владения /Формы текущего контроля успеваемости
	<b>Раздел 1. Сущность и принципы коммерческой деятельности и субъекты коммерческой деятельности</b>						
1.1	Сущность и принципы коммерческой деятельности и субъекты коммерческой деятельности /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Коммерческая работа как категория рыночной экономики. Значение термина «коммерческая
1.2	Сущность и принципы коммерческой деятельности и субъекты коммерческой деятельности /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Написать эссе по темам: 1) В чем сущность российского предпринимательства в условиях
1.3	Сущность и принципы коммерческой деятельности и субъекты коммерческой деятельности /Ср/	3	10	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
	<b>Раздел 2. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии</b>						
2.1	Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Этапы коммерческой работы по закупкам. Изучение и поиск коммерческих партнеров по

2.2	Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Построить модель закупки и доведения продукции до покупателей в конкретном розничном торговом
2.3	Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии /Ср/	3	10	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
<b>Раздел 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии</b>							
3.1	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Сбыт, его функции и особенности в современных условиях. Современные формы и методы реализации
3.2	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Разработать презентацию по совершенствованию сбыта продукции на конкретном: - торговом предприятии;
3.3	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии /Ср/	3	10	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
<b>Раздел 4. Коммерческо-посредническая деятельность</b>							
4.1	Коммерческо-посредническая деятельность /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Понятие и содержание коммерческо-посреднической деятельности. Необходимость и целесообразность
4.2	Коммерческо-посредническая деятельность /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Подготовить эссе по темам: Плюсы и минусы участия посредников в эффективности сбыта продукции



4.3	Коммерческо-посредническая деятельность /Ср/	3	10	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
	<b>Раздел 5. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров</b>						
5.1	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой
5.2	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Провести сравнительный анализ ведения оптовой и розничной торговли по показателям: - функции
5.3	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров /Ср/	3	10	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
	<b>Раздел 6. Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности</b>						
6.1	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Значение бизнес-плана в предпринимательской деятельности. Предпринимательский продукт: понятие и
6.2	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Разработать рекламу для розничной торговой сети (в кейсе представлена основная информация об
6.3	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности /Ср/	3	10	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
	<b>Раздел 7. Лизинг как форма коммерческих отношений</b>						

7.1	Лизинг как форма коммерческих отношений /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Порядок заключения и исполнения договора лизинга.
7.2	Лизинг как форма коммерческих отношений /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Подготовить эссе по темам: 1.Сущность лизинга, его формы, типы и виды. 2.Порядок заключения и
7.3	Лизинг как форма коммерческих отношений /Ср/	3	10	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
<b>Раздел 8. Риски в коммерческой деятельности</b>							
8.1	Риски в коммерческой деятельности /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Понятие коммерческого риска. Факторы, оказывающие влияние на уровень рисков. Оценка степени риска. Виды
8.2	Риски в коммерческой деятельности /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Разработать презентации на темы: «Классификация рисков в коммерческой деятельности» «Мероприятия,
8.3	Риски в коммерческой деятельности /Ср/	3	10	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
<b>Раздел 9. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности</b>							
9.1	Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности /Лек/	3	2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Характеристик а связей с общественностью. Организационные формы управления Паблик

9.2	Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности /Пр/	3	4	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	Проанализируйте пропаганду товаров и услуг розничных сетей: ПАО «Магнит» ООО «Агроторг»
9.3	Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности /Ср/	3	9,8	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	изучение и конспектирование рекомендуемой учебно-методической литературы и первоисточник
<b>Раздел 10. Зачет</b>							
10.1	Промежуточная аттестация /ПА/	3	0,2	ПК-1.10 ПК-1.11 ПК-1.12 ПК-4.7 ПК-4.8 ПК-4.9	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5 Э6 Э7 Э8 Э9 Э10 Э11 Э12	0	

### 5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

#### 5.1. Типовые и контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений и навыков обучающихся

#### 3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА, КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНКИ

Задания для текущего контроля успеваемости

##### 3.1. Перечень контрольных вопросов для подготовки к устному опрос

- 1.Перечислите основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации.
- 2.Какие рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации применяются в современной практике.
- 3.Перечислите принципы оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации.
- 4.Модели построения и ведения коммерческой деятельности в оптовом (розничном) торговом предприятии.
5. Разработка стратегии коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия.
6. Формирование и развитие аукционной торговли в России на современном этапе.
7. Особенности развития коммерческой деятельности торгово-посреднических фирм в России и за рубежом.
8. Формирование и развитие франчайзинга в России.
9. Становление и развитие мерчендайзинга в России.
10. Организация ярмарочной и выставочной торговли в России.
11. Развитие товарных бирж в России и зарубежных странах.
12. Организация коммерческой деятельности торговых домов на рынке товаров.
13. Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов и дилеров.
14. Роль торгово-посреднических структур в организации оптовой торговли в России.
15. Роль рекламы в повышении эффективности сбыта товаров розничных (оптовых) предприятий.
16. Особенности торгового обслуживания покупателей.
17. Формирование товарного ассортимента в розничных (оптовых) предприятиях.
18. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя.
19. Составляющие товарно-ассортиментной политики в розничной (оптовой) торговле.
20. Кооперация в оптовой торговле.
21. Управление товарными запасами в розничном (оптовом) торговом предприятии.
22. Коммерческие сделки и контрактные соглашения в розничной (оптовой) торговле.
23. Особенности формирования цены на товары в розничном (оптовом) предприятии.
24. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования.

##### 3.3. Перечень практических заданий

###### Практическое задание 1

Через 3 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 7600 долл., если внести её в момент поступления в университет. Вы располагаете в данный момент суммой в 8000 долл. Под

какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму?

#### Практическое задание 2

За выполненную работу предприниматель должен получить 800 тыс. руб. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и предлагает отложить срок уплаты на 3 года, по истечении которых он обязуется выплатить 930 тыс. руб. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 20%? Какова минимальная ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

#### Практическое задание 3

Предприниматель получил ссуду в банке в размере 10 млн. руб. сроком на 3 лет на следующих условиях: для первых двух лет процентная ставка равна 15 % процента годовых, на оставшиеся 4 года ставка равна 13% годовых. Найдите доход банка за 3 лет, если сложные ссудные проценты начисляются ежеквартально.

#### Практическое задание 4

Фирме нужно накопить 4 млн. долл., чтобы через 10 лет приобрести здание под офис. Наиболее безопасным способом накопления является приобретение безрисковых государственных ценных бумаг, генерирующих годовой доход по ставке 7 % годовых при полугодовом начислении процентов. Каким должен быть первоначальный вклад фирмы?

#### Практическое задание 5

Стоимость торгового оборудования, приобретаемого по лизингу -100 тыс.ед., договор заключен на 5 лет под 10% годовых с платежами в конце периодов. Предусмотрено полное погашение стоимости оборудования, соответственно,  $s = 0$ . Составить график погашения задолженности.

#### Практическое задание 6

Стоимость торгового оборудования приобретаемого по лизингу -100 тыс. ед., договор заключен на 5 лет под 10% годовых с платежами в конце периодов. Предусмотрено полное погашение стоимости оборудования, соответственно,  $s=0$ . Оговорен ежегодный прирост платежей на 15%. Составить график погашения задолженности.

#### Практическое задание 7

Стоимость производственной линии приобретаемой по лизингу - 200тыс. руб., договор заключен на 5 лет под 10% годовых с платежами в конце периодов. С лизингодателем оговорен график погашения с ежегодным приростом платежей на 30%. и полным погашением стоимости. Составить график погашения задолженности.

#### Практическое задание 8

Компания решила приобрести новую производственную линию, По одному варианту можно взять в лизинг линию на четыре года, выплачивая 12000 тыс. руб. в начале каждого года. Аренда будет включать техобслуживание. По другому варианту компания может купить грузовик за 40000 тыс. руб., профинансировав покупку банковской ссудой под 30% годовых с погашением через четыре года. В этом случае компании придется тратить по 1500 тыс. руб. в год за техобслуживание (в конце каждого года). Срок амортизации -4 года. По истечении четырех лет ее ликвидационная стоимость прогнозируется равной 10000 тыс. руб. Через четыре года компания планирует заменить линию в любом случае. Ставка налогообложения компании составляет 35 % (размер амортизационного фонда превышает стоимость линии, поэтому льгот по кап.вложениям по налогу на прибыль нет). Ставка дисконтирования - 30%.

а. Какова приведенная стоимость лизинга?

#### Практическое задание 9

В одном из районов города Саратова фирма «Успех» решила установить кабельное телевидение. Стоимость комплекса аппаратуры, 20 который полностью изнашивается в течение 5 лет эксплуатации, составляет 1 млн. руб. Этот комплекс может обеспечивать передачами 5 тыс. квартир. Для обслуживания комплекса требуются 5 человек, которые согласны получать по 10 тыс. руб. в месяц. Прокат оборудования и все другие текущие расходы, необходимые для функционирования комплекса составляют 20 тыс. руб. в месяц. Фирма «Успех» при всех этих условиях будет уплачивать фиксированные налоги в сумме 500 тыс. руб. в год плюс налог на прибыль. При какой абонентской плате (при условии полной загрузки комплекса) фирме «Успех» будет экономически выгодно вкладывать деньги в кабельное телевидение, если первоклассный банк выплачивает 20 % годовых по депозитному вкладу сроком на 5 лет?

### 3.4 Перечень контрольных вопросов для устного опроса на промежуточной аттестации

Зачет- 3 семестр ОФО, 3 семестр – ОЗФО, 2 курс - ЗФО

При ответах на вопросы учитывается, что обучающийся: способен разрабатывать финансовые и предпринимательские стратегии организации с целью адаптации ее финансово - хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям, подготовка и согласование разделов тактических комплексных планов, финансовой и хозяйственной деятельности организации, ее структурных подразделений и выработка комплексных мероприятий по воздействию на риск, формулирует основные функциональные стратегии (кадровая, маркетинговая, хозяйственная, финансовая) организаций с целью повышения эффективности их взаимодействия для выработки комплексных мероприятий по воздействию на риск, определяет состояние хозяйственной деятельности и системы управления, и адаптацию к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям.

1. Перечислите основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления

стоимостью бизнеса организации.

2. Какие рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации применяются в современной практике.
3. Перечислите принципы оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации.
4. Коммерческая работа как категория рыночной экономики.
5. Особенности коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики.
6. Общая схема обращения товаров. Торговля и ее роль в сфере обращения.
7. Принципы ведения коммерческой деятельности.
8. Функциональные виды субъектов коммерческой деятельности.
9. Независимые оптовые посредники.
10. Посредники, не приобретающие права собственности на товар.
11. Специальные участники рынка.
12. Сущность коммерческой деятельности на промышленном предприятии.
13. Структурное построение коммерческих служб предприятия и их основные функции.
14. Организационно-правовые формы предприятия.
15. Общая оценка коммерческой деятельности промышленных предприятий России на современном этапе развития.
16. Планирование коммерческой деятельности производственного предприятия по обеспечению материальными ресурсами.
17. Этапы коммерческой работы по закупкам.
18. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
19. Классификация поставщиков.
20. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров.
21. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
22. Сбыт, его функции и особенности в современных условиях.
23. Современные формы и методы реализации продукции (товаров), услуг: сбыт через организаторов оптового оборота, бартерная торговля, лицензионная торговля, лизинг, франчайзинг.
24. Понятие и содержание коммерческо-посреднической деятельности.
25. Необходимость и целесообразность использования услуг посредника.
26. Способы оплаты услуг посредников.
27. Виды предоставляемых услуг. Виды посредников.
28. Договоры с посредниками и их условия.
29. Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров.
30. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
31. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
32. Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров.
33. Выбор эффективных методов розничной продажи товаров.
34. Организация оказания торговых услуг покупателям.
35. Значение бизнес-плана в предпринимательской деятельности.
36. Предпринимательский продукт: понятие и сущность.
37. Анализ рынка. Понятие системы маркетинговых коммуникаций и ее роль в комплексе маркетинга.
38. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций.
39. Коммерческая пропаганда (паблисити).
40. Сейлзпромоушн: потребители, торговые посредники, собственный торговый персонал.
41. Фирменный стиль и его составные элементы.
42. Посредники во внешнеэкономической деятельности.
43. Методы осуществления внешнеэкономических операций.
44. Виды посредников во внешнеэкономической деятельности и их роль.
45. Сущность лизинга, его формы, типы и виды.
46. Порядок заключения и исполнения договора лизинга.
47. Экономические основы лизинга.
48. Факторинг, факторинг-фирма.
49. Понятие коммерческого риска.
50. Факторы, оказывающие влияние на уровень рисков.
51. Оценка степени риска.
52. Виды рисков в коммерческой деятельности.
53. Управление рисками в коммерческой деятельности.
54. Характеристика связей с общественностью.
55. Организационные формы управления. Паблик рилейшнз.
56. Механизм взаимодействия со средствами массовой информации.
57. Объектами промышленной собственности: изобретения, ноу-хау, товарные знаки, патенты.
58. Чистые (самостоятельные) лицензии, сопутствующие лицензии.
59. Два вида лицензионных договоров: договор на неисключительную лицензию и договор на исключительную лицензию.

### 3.5 Тесты для промежуточной аттестации

Выполнение тестовых заданий предполагает то, что обучающийся: способен разрабатывать финансовые и

предпринимательские стратегии организации с целью адаптации ее финансово - хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям, подготовка и согласование разделов тактических комплексных планов, финансовой и хозяйственной деятельности организации, ее структурных подразделений и выработка комплексных мероприятий по воздействию на риск, формулирует основные функциональные стратегии (кадровая, маркетинговая, хозяйственная, финансовая) организаций с целью повышения эффективности их взаимодействия для выработки комплексных мероприятий по воздействию на риск, определяет состояние хозяйственной деятельности и системы управления, и адаптацию к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям.

1. Понятие «коммерция», «коммерческий» означает:

- а) торговлю;
- б) любую деятельность, приносящую доход;
- в) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли.

2. В чем отличия предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий;
- б) предпринимательство представляет собой организационно-производственную деятельность;
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства.

3. Коммерческая работа в неторговой деятельности может осуществляться:

- а) да;
- б) нет.

4. К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

5. Какая форма предпринимательства будет наиболее подходящей для создания следующих предприятий:

- а) коммерческого банка;
- б) посреднической конторы по купле-продаже жилой площади;
- в) промышленного комплекса по выпуску автомобилей;
- г) по изготовлению одежды путем ручной вязки.

6. Какое из определений рынка наиболее точное:

- а) рынок – это система отношений, в которой связи покупателей и продавцов столь свободны, что цены на один и тот же товар имеют тенденцию быстро выравниваться;
- б) рынок – это механизм взаимодействия покупателей и продавцов, отношение спроса и предложения;
- в) рынок – это сфера обмена внутри страны и между странами, связывающая производителей и потребителей продукции;
- г) рынок – это территория, географическое пространство, в пределах которого происходят продажа и покупка определенного товара;
- д) рынок – это система, организованная по законам товарного производства и обращения, совокупность отношений товарного обмена.

7. Что представляет собой «товарное обращение»:

- а) обмен товаров
- б) обмен товаров с помощью денег
- в) обмен товаров с помощью денег и торговых посредников

8. Что представляет собой «система товарного обращения»:

- а) совокупность торговых предприятий
- б) совокупность предприятий торговой и неторговой деятельности, обслуживающих обращение товаров
- в) экономические отношения, связанные с обращением товаров

9. Определить набор организационно-экономических функций товарного обращения:

- а) функции транспортировки, материальной доработки и хранения товаров
- б) контактная, учетно-информационная и кредитно-финансовая функции

10. Что представляет собой емкость рынка:

- а) покупательные фонды населения
- б) возможный объем реализации товаров, определяемый платежеспособным спросом потребителей и уровнем цен на товары

11. Как влияет повышение уровня розничных цен на товары и услуги на емкость рынка:

- а) увеличивает
- б) уменьшает
- в) не изменяет

12. Какой источник емкости рынка является преобладающим:

- а) покупки товаров местным населением
- б) спрос приезжего населения в) спрос учреждений социального типа

13. При обосновании прогноза конъюнктуры продаж товаров требуется:

- а) точная количественная оценка всех ее показателей
- б) обоснование возможных тенденций развития спроса, предложения, цен и продаж товаров

14. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

- а) крупными партиями;

- б) торговыми предприятиями;
- в) торговым предприятиям или оптовым посредникам для последующей перепродажи.
15. Каково основное назначение оптовых рынков и товарных бирж:
- а) осуществление операций по купле-продаже товаров
- б) обеспечение условий для проведения операций по купле-продаже товаров
16. Розничная продажа отличается от оптовой:
- а) нет отличий;
- б) продажей товаров мелкими партиями;
- в) продажей товаров населению для личного потребления.
17. Отличия в методах оптовой и розничной продажи товаров имеются:
- а) да;
- б) нет.
18. Если вы ориентируете свою внешнеторговую деятельность на экспорт, то какого посредника вы выберете в целях снижения риска по сбыту:
- а) собственного агента в стране-импортере;
- б) международную посредническую фирму;
- в) посредническую фирму страны-импортера;
- г) внутреннюю экспортную организацию.
19. Чем обусловлен принцип взаимодействия рыночного саморегулирования и государственного регулирования товарного обращения:
- а) монополизацией рынка
- б) развитием экономических функций государства
20. Является ли принципом государственного регулирования товарного обращения:
- а) допущение вмешательства государства в хозяйственную деятельность участников рынка
- б) допущение прямого контроля государственных органов за соблюдением установленных на рынке правовых норм
21. Основные методы государственного регулирования товарного обращения:
- а) планирование хозяйственной деятельности участников рыночного оборота
- б) регулирование торговой практики
- в) финансово-экономическое воздействие на участников рынка
- г) правовое регулирование хозяйственной деятельности
22. Найдите определения понятиям:
- 1) Экономическое регулирование оптовой торговли;
- 2) Административное регулирование оптовой торговли;
- 3) Социальное регулирование оптовой торговли;
- а) охватывает трудовые отношения, гарантии занятости, разработку специальных нормативов, защиту покупательной способности граждан;
- б) реализуется путем разработки рыночного хозяйственного и трудового законодательства страны и регионов, а также системы требований и запретов по санитарии, экологии и т.д.;
- в) направлено на материальные интересы организации и собственника и осуществляется в форме разработки хозяйственной политики, концепций, основных направлений и др.
23. Заполните таблицу, распределив представленные государственные органы регулирования коммерческой деятельности:
- а) Государственный таможенный комитет РФ;
- б) Совет по промышленной политике и предпринимательству при Правительстве РФ;
- в) Федеральный фонд поддержки малого бизнеса (предпринимательства);
- г) Государственный комитет РФ по охране окружающей среды;
- д) Международный фонд поддержки инновационный предприятий.
24. Что означает совершить закупку сырья и материалов правильно:
- а) в необходимом количестве;
- б) с учетом большого запаса;
- в) в нужное время;
- г) со значительным опережением производства продукции из данного вида материала;
- д) у надежного поставщика;
- е) по выгодной цене.
25. Прогноз объема продаж – это:
- а) возможный объем продаж товара предприятием, который определяется на основе анализа долгосрочных тенденций развития экономики;
- б) вероятный объем продаж предприятия на конкретном рынке за определенный период времени.

### 5.2. Примерная тематика курсовых работ, рефератов (докладов)

#### 3.2. Темы рефератов

Написание и защита рефератов предполагает то, что обучающийся: способен разрабатывать финансовые и предпринимательские стратегии организации с целью адаптации ее финансово - хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям, подготовка и согласование разделов тактических комплексных планов, финансовой и хозяйственной деятельности организации, ее структурных подразделений и выработка комплексных мероприятий по воздействию на риск, формулирует основные функциональные стратегии (кадровая, маркетинговая, хозяйственная, финансовая) организаций с целью повышения эффективности их взаимодействия для выработки комплексных мероприятий по воздействию на риск, определяет состояние хозяйственной деятельности и системы управления, и адаптацию к изменяющимся в условиях рынка внешним и

внутренним экономическим условиям.

1. Основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации.
2. Рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации применяются в современной практике.
3. Принципы оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации.
4. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства в России.
5. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом.
6. Коммерческая деятельности как категория рыночной экономики.
7. Технологическая осуществление коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
8. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
9. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
10. Организация развития коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
11. Коммерческое представительство и агентирование в России.
12. Правонарушения в сфере торговли и виды ответственности за них.
13. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности.
14. Теоретические аспекты ассортиментной политики предприятий розничной (оптовой) торговли.
15. Организация оптовой торговли в современных условиях.
16. Организационные аспекты покупки и поставки товара в коммерческом предприятии.
17. Планирование и прогнозирование объёма закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
18. Организация управления процессами товародвижения на рынке.
19. Организация и управление процессами продажи на торговом предприятии.
20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
21. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка.
22. Организация коммерческой деятельности на предприятии.
23. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие её организационных форм.
24. Особенности торговли научно-технической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.
25. Формирование и развитие лизинга в России.
26. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
27. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
28. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих предприятий.
29. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
30. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
31. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг)
32. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятий в условиях современного рынка.

### **5.3. Описание критериев и шкалы оценивания**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**1. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**1. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Код и наименование формируемой компетенции Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции  
Показатели оценивания (результаты обучения) Процедуры оценивания  
(оценочные средства)

текущий контроль успеваемости промежуточная аттестация

ПК-1 Способен осуществлять организацию и управление экономической и предпринимательской деятельностью организаций различных отраслей или структурного подразделения организации, направленное на реализацию рациональных бизнес-процессов в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов, выявление и использование резервов с целью минимизации рисков ПК-1.10 Формулирует экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации Знает: экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Контрольные вопросы для устного опроса Выполнения рефератов.

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Тестовые задания

Умеет: применять экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации Практическое занятие к теме № 1-5.



## Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Владеет: принципами и основами экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации Практическое занятие к теме № 6 -9.

## Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

ПК-1.11 Определяет экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Знает: принципы и основы экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации Контрольные вопросы для устного опроса

Выполнения рефератов.

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

## Тестовые задания

Умеет: определяет экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Практическое занятие к теме № 5-7.

## Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Владеет: условиями осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации Практическое занятие к теме № 1 -2.

## Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

ПК-1.12 Оценивает экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, выявляет новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков Знает: основы оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков Контрольные вопросы для устного опроса

Выполнения рефератов.

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

## Тестовые задания

Умеет: оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, выявляет новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков

Практическое занятие к теме № 5-7.

## Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Владеет: новыми рыночными возможностями и рациональными управленческими решениями с целью минимизации рисков

Практическое занятие к теме № 1 -2.

## Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

ПК-4 Формулирует методологию и практику проведения аналитических исследований социальных процессов и явлений, а также источников информации об основных социально-экономических процессах в сфере управления социальными коммуникациями и рекламной деятельности ПК-4.7 Формулирует основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации Знает: основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации

Контрольные вопросы для устного опроса

Выполнения рефератов.

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

## Тестовые задания

Умеет: применять основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации

Практическое занятие к теме № 5-7.

## Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Владеет: основными нормативными документами и стандартами, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации

Практическое занятие к теме № 1 -2.

## Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

ПК-4.8 Определяет и обосновывает рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятых управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации

Знает: способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятых управленческих решений на основе оценки стоимости

бизнеса организации Контрольные вопросы для устного опроса Выполнения рефератов.

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Тестовые задания

Умеет:определять и обосновывать рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятых управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации Практическое занятие к теме № 5-7.

Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Владеет:способами оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятых управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации Практическое занятие к теме № 1 -2.

Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

ПК-4.9Оценивает самостоятельное применение теоретических основ и принципов оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса

организации Знает:теоретические основы и принципыоценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации Контрольные вопросы для устного опроса Выполнения рефератов.

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Тестовые задания

Умеет:оценивать самостоятельное применение теоретических основ и принципов оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации Практическое занятие к теме № 5-7.

Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

Владеет: теоретическими основами и принципами оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации Практическое занятие к теме № 1 -2.

Тестовые задания

Контрольные вопросы для устного опроса на экзамене

## 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ

### 2.1. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания в рамках текущего контроля успеваемости

С целью определения уровня овладения компетенциями, закрепленными за дисциплиной, в заданные преподавателем сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося.

Краткая характеристика процедуры реализации текущего и промежуточного контроля для оценки компетенций обучающихся представлена в таблице.

Оценочные средства Организация деятельности обучающегося

Участие в дискуссии Дискуссия- оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя:всестороннее обсуждение какого-либо вопроса, проблемы или сопоставлении информации, идей, мнений, предложений по дисциплине.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо изучить научную и учебную литературу, составить тезисы. Оцениваются умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемой проблеме, последовательно, четко и логически стройно излагать свою позицию, аргументировать основные положения и выводы, использовать научную литературу.

Уровень умений обучающегося определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.

Выполнение практических/творческих заданий Практические/творческих задания– письменная форма работы обучающегося, предполагает умение выделять главное в исследуемой проблеме, устанавливать причинно-следственные связи, способности к систематизации основных проблем юриспруденции, демонстрирует способность решить поставленную задачу, направленную на самостоятельный мыслительный поиск решения проблемы, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.

По характеру выполняемых обучающимися заданий практические задания могут быть:

- аналитические, ставящие своей целью получение новой информации на основе формализованных методов (изучение и анализ первоисточников);
- практико-ориентированные задания, связанные с получением навыков применения теоретических знаний для решения практических профессиональных задач (решение ситуационных задач);
- творческие, связанные с получением новой информации путем самостоятельно выбранных подходов к решению задач (составление схем, таблиц).

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: проверку выполненных практических заданий, их защита на семинаре (практическом занятии) или в индивидуальной беседе с преподавателем.

Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.

Решение ситуационных задач Решение ситуационных задач – письменная форма работы обучающегося, предполагает выработку у студентов способности понимать смысл закона и навыков его применения к конкретным правоотношениям.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценка правильности решения задач, разбор результатов на практическом занятии или в индивидуальной беседе с преподавателем (если выполнялась работа во внеаудиторное время): кратко изложить ее содержание, объяснить суть возникшего спора, кратко разобрать и оценить доводы участников соответствующего спора и обосновать со ссылками на научную литературу собственное решение предложенной задачи. В случае вариативности решения задачи следует обосновать все возможные варианты решения.

При оценке решения задач анализируется понимание обучающимся конкретной ситуации, правильность применения терминологии, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки материала.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо изучить условия задачи и выделить среди них значимые фактические обстоятельства, затем определить проблематику, подлежащую решению в данной ситуации, после чего дать развернутые и теоретически обоснованные ответы на поставленные вопросы.

Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.

Защита реферата на заданную тему Реферат - это письменное краткое изложение статьи, книги или нескольких научных работ, научного труда, литературы по общей тематике; подразумевает раскрытие сущности исследуемой проблемы, включающее обращение к различным точкам зрения на вопрос.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: защиту материала темы (реферата), отстаивание собственного взгляда на проблему, демонстрацию умения свободно владеть материалом, грамотно формулировать мысли.

Защита реферата проводится на семинаре (практическом занятии), и продолжается 10-15 минут.

Обучающийся делает сообщение, в котором освещаются основные проблемы, дается анализ использованных источников, обосновываются сделанные выводы. После этого он отвечает на вопросы преподавателя и аудитории. Все оппоненты могут обсуждать и дополнять реферат, давать ему оценку, оспаривать некоторые положения и выводы.

Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.

Устный опрос Устный опрос - средство контроля усвоения учебного материала по темам занятий.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме (индивидуально или фронтально).

Показатели для оценки устного ответа: 1) знание материала; 2) последовательность изложения; 3) владение речью и профессиональной терминологией; 4) применение конкретных примеров; 5) знание ранее изученного материала; 6) уровень теоретического анализа; 7) степень самостоятельности; 8) степень активности в процессе; 9) выполнение регламента.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо изучить работы отечественных и зарубежных ученых по теме занятия, просмотреть последние аналитические отчеты и справочники, а также повторить лекционный материал.

Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.

Выполнение тестовых заданий Тестовые задания – это средство или система заданий, возрастающей трудности, специфической формы, позволяющая качественно и эффективно определить уровень и оценить структуру подготовленности тестируемого.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя:

Показатели для оценки устного ответа: 1) знание лекционного и практического материала; 2) логичность и последовательность; 3) уровень теоретического анализа; 4) степень самостоятельности; 5) степень активности в процессе; 6) выполнение регламента.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо изучить работы отечественных и зарубежных ученых по темам дисциплины, просмотреть последние аналитические отчеты и справочники, а также повторить лекционный материал.

Критерии и шкала оценки приведены в разделе 3 Фонда оценочных средств.

2.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания в рамках промежуточной аттестации комплексное оценка уровней достижения планируемых результатов обучения по дисциплине.

Зачет для очной формы обучения проводится за счет часов, отведённых на изучение соответствующей дисциплины в 3 семестре.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку результатов текущего контроля успеваемости обучающегося в течение периода обучения по дисциплине.

Для получения зачета необходимо иметь оценки, полученные в рамках текущего контроля успеваемости, по каждой теме, предусмотренной дисциплиной.

В критерии итоговой оценки уровня подготовки обучающегося по дисциплине входят:

- уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного рабочей программой;
- уровень практических умений, продемонстрированных обучающимся при выполнении практических заданий;
- уровень освоения компетенций, позволяющих выполнять практические задания;
- логика мышления, обоснованность, четкость, полнота ответов.

Зачет для очно -заочной формы по дисциплине проводится в 6 семестре, включая в себя собеседование преподавателя обучающимися по контрольным вопросам. Контрольный вопрос – это средство контроля усвоения учебного материала дисциплины.

Зачет для очно -заочной формы по дисциплине проводится в 4 семестре, включая в себя собеседование преподавателя обучающимися по контрольным вопросам. Контрольный вопрос – это средство контроля усвоения учебного материала дисциплины.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному

разделу, теме дисциплины.

Ситуационная задача – это оценочное средство, включающее совокупность условий, направленных на решение практически значимой ситуации с целью формирования компетенций, соответствующих основным типам профессиональной деятельности.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку правильности решения задач, кратко изложить ее содержание, объяснить суть возникшего спора, кратко разобрать и оценить доводы участников соответствующего спора и обосновать со ссылками на нормативные акты собственное решение предложенной задачи. В случае вариативности решения задачи следует обосновать все возможные варианты решения.

Контрольные вопросы и ситуационные задачи к зачету доводятся до сведения студентов заранее.

#### 5.4. Формы аттестации успеваемости обучающегося

Критерии и шкала оценки устного опроса

Оценка Критерии

Отлично Выставляется обучающемуся, если изложение полученных знаний полное, в системе, в соответствии с требованиями рабочей программы на основе учебной, методической, дополнительной литературы, а также необходимых информационно – справочных систем; обучающийся понимает актуальность и научно-практическую значимость обсуждаемого вопроса; построение ответа на вопрос четкое, последовательное и грамотное; допускаются единичные несущественные ошибки, самостоятельно исправляемые студентами.

Хорошо Выставляется обучающемуся, если изложение полученных знаний полное, в системе, в соответствии с требованиями рабочей программы на основе только учебной литературы и необходимых информационно – справочных систем; обучающийся понимает актуальность и научно-практическую значимость обсуждаемого вопроса; построение ответа на вопрос достаточно четкое, последовательное и грамотное; допускаются отдельные несущественные ошибки, исправляемые студентами после указания преподавателя на них.

Удовлетворительно Выставляется обучающемуся, если изложение полученных знаний неполное (на основе только учебной литературы), однако это не препятствует усвоению последующего программного материал; обучающийся частично понимает актуальность и научно-практическую значимость обсуждаемого вопроса; затрудняется при самостоятельном воспроизведении ответа; построение ответа непоследовательное и нечеткое; допускаются отдельные существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя.

Неудовлетворительно Выставляется обучающемуся, если изложение учебного материала неполное, бессистемное, что препятствует усвоению последующей учебной информации; существенные ошибки, неисправляемые даже с помощью преподавателя, или обучающийся отказался от ответа на вопрос.

Критерии и шкала оценки рефератов

Оценка Критерии

Отлично Выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Хорошо Выставляется обучающемуся, если основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Удовлетворительно Выставляется обучающемуся, если имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Неудовлетворительно Выставляется обучающемуся, если тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Критерии и шкала оценки практического задания

Оценка Критерии

Отлично Выставляется обучающемуся, если показано умение и практические навыки самостоятельно анализировать факты, события, явления; умения принимать значимые решения и их документально оформлять; устанавливать причинно-следственные связи, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.

Хорошо Выставляется обучающемуся, если показано умение и практические навыки самостоятельно анализировать факты, события, явления, даны достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы в практическом задании; продемонстрировано умение принимать значимые решения и их документально оформлять, но отдельные положения недостаточно аргументировано увязываются; ответы недостаточно четкие.

Удовлетворительно Выставляется обучающемуся, если даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, при выполнении практического задания; частично показано умение и практические навыки самостоятельно анализировать факты, события, явления, правоотношения в их взаимосвязи и диалектическом развитии, документально оформлять юридически значимые решения; ответы нечеткие и без должной логической последовательности.

Неудовлетворительно Выставляется обучающемуся, если задание, по существу, не выполнено.

Критерии и шкала оценки зачёта

Оценка Критерии

Зачтено Оценка «зачтено» ставится, если обучающийся получил оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»

и/или «зачтено» за 80% и более семинаров и практических работ. Не зачтено Оценка «не зачтено» ставится, если обучающийся получил оценки «неудовлетворительно» и/или «зачтено» за менее чем 80% семинаров и практических работ.			
Критерии и шкала оценки тестовых заданий Количество правильных ответов: Менее 52% - «неудовлетворительно» 53-70% – «удовлетворительно» 71-85% – «хорошо» 86-100% – «отлично»			
<b>6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО – ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)</b>			
<b>6.1. Рекомендуемая литература</b>			
<b>6.1.1. Основная литература</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Галиев, Ж. К.	Планирование коммерческой деятельности. Бизнес-планирование : учебник	Москва : Издательский Дом МИСиС, 2020
Л1.2	Девятловский, Д. Н.	Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие	Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2020
<b>6.1.2. Дополнительная литература</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Минько, Э. В.	Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия : учебное пособие	Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2017
Л2.2	Дорман, В. Н.	Коммерческая организация и ее ресурсы : учебное пособие	Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2015
Л2.3		Коммерческая деятельность организаций в инфокоммуникациях : учебно-методическое пособие	Москва : Московский технический университет связи и информатики, 2016
Л2.4	Нигметзянова, А. М.	Основы коммерческой деятельности : учебно-методическое пособие	Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2019
<b>6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</b>			
Э1	AUP.Ru: информационно-методический интернет-ресурсы по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии -		
Э2	Economicus.Ru : портал по экономическим дисциплинам -		
Э3	Энциклопедия маркетинга : статьи, книги -		
Э4	РосБизнесКонсалтинг (РБК) -		
Э5	- Корпоративный менеджмент : аналитические статьи, книги и курсы лекций, бизнес-планы реальных предприятий -		
Э6	- Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал -		
Э7	Бухгалтерский учет и налоги -		
Э8	IE: Экономика. Институциональная экономика : отечественные и переводные материалы учебно-методического характера по экономической теории -		
Э9	Финансы.ru: экономические новости, актуальные публикации по экономике и финансам, методические пособия, лекции, тщательно отобранные рефераты, конспекты, переводы, тексты книг дипломы и диссертации -		
Э10	Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"		
Э11	Информационно-правовая система «Консультант +»		
Э12	Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов		
<b>6.3.1 Перечень информационных технологий, включая перечень лицензионного программного обеспечения</b>			
6.3.1.1	- Microsoft Server Open License, лицензия № 43817628 от 18.04.2008 (бессрочно)		
6.3.1.2	- Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)		
6.3.1.3	- ООО «Консультант Плюс-СК», договор № 75869 от 30.12.2022 (сроком до 31.12.2023)		

6.3.1.4	- Radmin 3, договор № 1546 от 22.10.2018 (бессрочно)
6.3.1.5	- Radmin 3, договор № 1719 от 20.11.2018 (бессрочно)
6.3.1.6	- Платформа ВКР-ВУЗ, лицензионный договор № 10303/23 от 22.03.2023 (сроком до 03.04.2026)
6.3.1.7	- Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX, договор № SIO-932/2020 от 13.11.2020, договор № SIO-932/2021 от 08.11.2021, договор № SIO-932/2022 от 08.11.2022 (сроком на 1 год)
6.3.1.8	- Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы», лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 (бессрочно)
6.3.1.9	- Foxit PDF Reader (свободно распространяемое программное обеспечение)
6.3.1.10	- Яндекс.Браузер (свободно распространяемое программное обеспечение)
6.3.1.11	Для реализации образовательной программы институтом заключены лицензионные договоры: Лицензионное соглашение № 7526/22 от 20.05.2022 г. с ООО «Вузовское образование» на использование адаптированных технологий ЭБС IPRbooks (для лиц с ОВЗ); Лицензионный договор SCIENCE INDEX № SIO-932/2022 от 08.11.2022 г. с научной электронной библиотекой <a href="http://elibrary.ru">www: http://elibrary.ru</a> ; Договор № 23-Д/23 от 02.11.2023 об информационном обслуживании с Государственным бюджетным учреждением культуры Ставропольского края «Ставропольская краевая универсальная научная библиотека им. М. Ю. Лермонтова» (ГБУК «СКУНБ им. Лермонтова») <a href="http://www.skunb.ru">http://www.skunb.ru</a> ; Договор на оказание услуг по предоставлению доступа к ЭБС № 6802/21 от 28.06.2021 г. с ООО «Вузовское образование» г. Саратов ЭБС IPRbooks <a href="http://www.iprbookshop.ru">www.iprbookshop.ru</a> .
<b>6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем</b>	
6.3.2.1	Профессиональные базы данных
6.3.2.2	- AUP.Ru: информационно-методический интернет-ресурсы по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии - <a href="http://www.aup.ru/">http://www.aup.ru/</a>
6.3.2.3	- Economicus.Ru : портал по экономическим дисциплинам- <a href="http://economicus.ru/">http://economicus.ru/</a>
6.3.2.4	- Энциклопедия маркетинга : статьи, книги - <a href="http://www.marketing.spb.ru/">http://www.marketing.spb.ru/</a>
6.3.2.5	- РосБизнесКонсалтинг (РБК) - <a href="https://kavkaz.rbc.ru/">https://kavkaz.rbc.ru/</a>
6.3.2.6	- Корпоративный менеджмент : аналитические статьи, книги и курсы лекций, бизнес-планы реальных предприятий - <a href="https://www.cfin.ru/">https://www.cfin.ru/</a>
6.3.2.7	- Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал - <a href="http://ecsocman.hse.ru/docs/16000047/index.html">http://ecsocman.hse.ru/docs/16000047/index.html</a>
6.3.2.8	- Бухгалтерский учет и налоги - <a href="http://businessuchet.ru/">http://businessuchet.ru/</a>
6.3.2.9	- ИЕ: Экономика. Институциональная экономика : отечественные и переводные материалы учебно-методического характера по экономической теории - <a href="http://institutional.narod.ru/">http://institutional.narod.ru/</a>
6.3.2.10	- Финансы.ru: экономические новости, актуальные публикации по экономике и финансам, методические пособия, лекции, тщательно отобранные рефераты, конспекты, переводы, тексты книг дипломы и диссертации - <a href="http://www.finansy.ru/">http://www.finansy.ru/</a>
6.3.2.11	
6.3.2.12	Информационные справочные системы
6.3.2.13	- Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
6.3.2.14	- Информационно-правовая система «Консультант +» <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>
6.3.2.15	- Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов <a href="http://fcior.edu.ru/">http://fcior.edu.ru/</a>

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1	МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
7.2	Для реализации дисциплины требуется следующее материально-техническое обеспечение:
7.3	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, для занятий практического (семинарского) типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации
7.4	Специализированная учебная мебель:
7.5	стол на 2 посадочных мест а(7шт.), стул (14 шт.),
7.6	стол преподавателя (1шт.),
7.7	мобильная аудиторная доска,
7.8	витрины стеклянные с предметами искусства (2шт.).

7.9	Технические средства обучения: ноутбук Lenovo с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации,
7.10	видеопроекционное оборудование – проектор EPSON и экран.
7.11	Наборы учебно-наглядных пособий:
7.12	схемы, рисунки, презентация по дисциплине на флеш-носителях
7.13	Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:
7.14	Microsoft Server Open License, лицензия № 43817628 от 18.04.2008 (бессрочно)
7.15	Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)
7.16	ООО «Консультант Плюс-СК», договор № 75869 от 30.12.2022 (сроком до 31.12.2023)
7.17	Radmin 3, договор № 1546 от 22.10.2018 (бессрочно)
7.18	Radmin 3, договор № 1719 от 20.11.2018 (бессрочно)
7.19	Платформа ВКР-ВУЗ, лицензионный договор № 9151/22 от 25.03.2022 (сроком на 1 год)
7.20	Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX, договор № SIO-932/2020 от 13.11.2020, договор № SIO-932/2021 от 08.11.2021, договор № SIO-932/2022 от 08.11.2022 (сроком на 1 год)
7.21	Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы», лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 (бессрочно)
7.22	Foxit PDF Reader (свободно распространяемое программное обеспечение)
7.23	Яндекс.Браузер (свободно распространяемое программное обеспечение) 355008, Российская Федерация, Ставропольский край,
7.24	г. Ставрополь, проспект Карла Маркса, 7,
7.25	аудитория 111
7.26	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, для занятий практического (семинарского) типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации
7.27	Специализированная учебная мебель:
7.28	стол на 2 посадочных места (3шт.), стул (6шт.),
7.29	стол преподавателя (1шт.),
7.30	доска меловая (1шт.).
7.31	Технические средства обучения: ноутбук Lenovo с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации,
7.32	видеопроекционное оборудование – проектор EPSON и экран.
7.33	Наборы учебно-наглядных пособий:
7.34	схемы, рисунки, презентация по дисциплине на флеш-носителях
7.35	Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:
7.36	Microsoft Server Open License, лицензия № 43817628 от 18.04.2008 (бессрочно)
7.37	Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)
7.38	ООО «Консультант Плюс-СК», договор № 75869 от 30.12.2022 (сроком до 31.12.2023)
7.39	Radmin 3, договор № 1546 от 22.10.2018 (бессрочно)
7.40	Radmin 3, договор № 1719 от 20.11.2018 (бессрочно)
7.41	Платформа ВКР-ВУЗ, лицензионный договор № 9151/22 от 25.03.2022 (сроком на 1 год)
7.42	Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX, договор № SIO-932/2020 от 13.11.2020, договор № SIO-932/2021 от 08.11.2021, договор № SIO-932/2022 от 08.11.2022 (сроком на 1 год)
7.43	Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы», лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 (бессрочно)
7.44	Foxit PDF Reader (свободно распространяемое программное обеспечение)
7.45	Яндекс.Браузер (свободно распространяемое программное обеспечение) 355008, Российская Федерация, Ставропольский край,
7.46	г. Ставрополь, проспект Карла Маркса, 7,
7.47	аудитория 300
7.48	Помещение для самостоятельной работы обучающихся
7.49	Специализированная учебная мебель:
7.50	стол на 2 посадочных места (10 шт.), стул (20 шт.).

7.51	Технические средства обучения: автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации
7.52	Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:
7.53	Microsoft Server Open License, лицензия № 43817628 от 18.04.2008 (бессрочно)
7.54	Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)
7.55	ООО «Консультант Плюс-СК», договор № 75869 от 30.12.2022 (сроком до 31.12.2023)
7.56	Radmin 3, договор № 1546 от 22.10.2018 (бессрочно)
7.57	Radmin 3, договор № 1719 от 20.11.2018 (бессрочно)
7.58	Платформа ВКР-ВУЗ, лицензионный договор № 9151/22 от 25.03.2022 (сроком на 1 год)
7.59	Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX, договор № SIO-932/2020 от 13.11.2020, договор № SIO-932/2021 от 08.11.2021, договор № SIO-932/2022 от 08.11.2022 (сроком на 1 год)
7.60	Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы», лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 (бессрочно)
7.61	Foxit PDF Reader (свободно распространяемое программное обеспечение)
7.62	Яндекс.Браузер (свободно распространяемое программное обеспечение) 355008, Российская Федерация, Ставропольский край,
7.63	г. Ставрополь, проспект Карла Маркса, 7,
7.64	аудитория 206
7.65	Помещение для самостоятельной работы обучающихся
7.66	Специализированная учебная мебель:
7.67	стол на 2 посадочных места (10 шт.), стул (20 шт.), стол преподавателя (1 шт.),
7.68	стеллаж книжный (7 шт.).
7.69	Технические средства обучения: автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации, и специализированным программным обеспечением для блокировки сайтов экстремистского содержания (6 шт.),
7.70	принтер (1 шт.).
7.71	Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:
7.72	Microsoft Server Open License, лицензия № 43817628 от 18.04.2008 (бессрочно)
7.73	Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)
7.74	ООО «Консультант Плюс-СК», договор № 75869 от 30.12.2022 (сроком до 31.12.2023)
7.75	Radmin 3, договор № 1546 от 22.10.2018 (бессрочно)
7.76	Radmin 3, договор № 1719 от 20.11.2018 (бессрочно)
7.77	Платформа ВКР-ВУЗ, лицензионный договор № 9151/22 от 25.03.2022 (сроком на 1 год)
7.78	Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX, договор № SIO-932/2020 от 13.11.2020, договор № SIO-932/2021 от 08.11.2021, договор № SIO-932/2022 от 08.11.2022 (сроком на 1 год)
7.79	Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы», лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 (бессрочно)
7.80	Foxit PDF Reader (свободно распространяемое программное обеспечение)
7.81	Яндекс.Браузер (свободно распространяемое программное обеспечение) 355008, Российская Федерация, Ставропольский край,
7.82	г. Ставрополь, проспект Карла Маркса, 7,
7.83	аудитория 210

## 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины

Методические указания для подготовки к лекции

Аудиторные занятия планируются в рамках такой образовательной технологии, как проблемно-ориентированный подход с учетом профессиональных и личностных особенностей обучающихся. Это позволяет учитывать исходный уровень знаний обучающихся, а также существующие технические возможности обучения.

Методологической основой преподавания дисциплины являются научность и объективность.

Лекция является первым шагом подготовки студентов к занятиям семинарского типа/практическим занятиям. Проблемы, поставленные в ней, на практическом занятии приобретают конкретное выражение и решение.

Преподаватель на вводной лекции определяет структуру дисциплины, поясняет цели и задачи изучения дисциплины,



формулирует основные вопросы и требования к результатам освоения. При проведении лекций, как правило, выделяются основные понятия и определения. При описании закономерностей обращается особое внимание на сравнительный анализ конкретных примеров.

На первом занятии преподаватель доводит до обучающихся требования к текущей и промежуточной аттестации, порядок работы в аудитории и нацеливает их на проведение самостоятельной работы с учетом количества часов, отведенных на нее учебным планом по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и рабочей программой по дисциплине.

Рекомендуя литературу для самостоятельного изучения, преподаватель поясняет, каким образом максимально использовать возможности, предлагаемые библиотекой ЧОУ ВО ИДНК, в том числе ее электронными ресурсами, а также делает акцент на привлечение ресурсов сети Интернет и профессиональных баз данных для изучения практики.

Выбор методов и форм обучения по дисциплине определяется:

- общими целями образования, воспитания, развития и психологической подготовки обучающихся;
- особенностями учебной дисциплины и спецификой ее требований к отбору дидактических методов;
- целями, задачами и содержанием материала конкретного занятия;
- временем, отведенным на изучение того или иного материала;
- уровнем подготовленности обучающихся;
- уровнем материальной оснащенности, наличием оборудования, технических средств.

Лекции дают обучающимся систематизированные знания по дисциплине, концентрируют их внимание на наиболее сложных и важных вопросах.

Лекции обычно излагаются в традиционном или в проблемном стиле. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления или процессов, выводы и практические рекомендации.

В конце лекции делаются выводы и определяются задачи на самостоятельную работу. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления или процессов, научные выводы и практические рекомендации. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю.

Конспект - это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов:

План-конспект- это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект- это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект- это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысления материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект- составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Подготовленный конспект и рекомендуемая литература используются при подготовке к и практическим занятиям.

Подготовка сводится к внимательному прочтению учебного материала, к выводу с карандашом в руках всех утверждений, к решению примеров, задач, к ответам на вопросы. Примеры, задачи, вопросы по теме являются средством самоконтроля.

Методические указания для подготовки к занятиям семинарского типа

Занятия семинарского типа – это форма форму организации учебного процесса, в ходе которого обучающийся должен приобрести умения получать новые учебные знания, их систематизировать и концептуализировать; оперировать базовыми понятиями и теоретическими конструкциями дисциплины.

Рабочей программой по дисциплине «Коммерческая деятельность» предусмотрены практические занятия, в том числе практическая подготовка.

Основное назначение практических занятий заключается в закреплении полученных теоретических знаний. Для этого студентам к каждому занятию предлагаются теоретические вопросы для обсуждения (устного опроса) и задания (задачи) для практического решения. Кроме того, участие в практических занятиях предполагает отработку и закрепление студентами навыков работы с информацией, взаимодействия с коллегами и профессиональных навыков (участия в публичных выступлениях, ведения групповых дискуссий, защита рефератов).

При подготовке к занятию можно выделить 2 этапа:

- организационный;
- закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;
- подбор рекомендованной литературы;
- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию.

Начинать надо с изучения рекомендованной литературы (основной и дополнительной), а также относящихся к теме занятия первоисточников. Необходимо помнить, что на занятиях обычно рассматривается не весь материал, а только его наиболее важная и сложная часть, требующая пояснений преподавателя в контексте контактной работы со студентами. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы.

Перечень спорных в доктрине теоретических вопросов по каждой теме, на которые студенты должны обратить особое внимание, определяется преподавателем и заранее (до проведения соответствующего занятия) доводится до сведения обучающихся в устной или письменной форме.

Теоретические вопросы темы могут рассматриваться на практическом занятии самостоятельно или в связи с выполнением практических заданий, в т.ч. анализом конкретных ситуаций.

Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и

фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (перечня основных пунктов) по изучаемому материалу (вопросу). Такой план позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам и структурировать изученный материал.

В структуре занятия семинарского типа традиционно выделяют следующие этапы:

- 1) организационный этап, контроль исходного уровня знаний (обсуждение вопросов, возникших у студентов при подготовке к занятию);
- 2) исходный контроль (тесты, устный опрос, проверка заданий и т.д.), коррекция знаний студентов;
- 3) обучающий этап (предъявление алгоритма выполнения заданий, инструкций по выполнению заданий, выполнения методик и др.);
- 4) самостоятельная работа студентов на занятии;
- 5) контроль конечного уровня усвоения знаний;
- 6) заключительный этап.

На практических заданиях могут применяться следующие формы работы:

- фронтальная - все студенты выполняют одну и ту же работу;
- групповая - одна и та же работа выполняется группами из 2-5 человек;
- индивидуальная - каждый студент выполняет индивидуальное задание.

При изучении дисциплины используются активные и интерактивные методы обучения, которые позволяют активизировать мышление студентов, вовлечь их в учебный процесс; стимулируют самостоятельное, творческое отношение студентов к предмету; повышают степень мотивации и эмоциональности; обеспечивают постоянное взаимодействие обучаемых и преподавателей с помощью прямых и обратных связей.

В частности, используются такие формы, как:

1. Практическое занятие в диалоговом режиме – форма организации занятия семинарского типа, по заранее определенной теме или группе вопросов, способствующая закреплению и углублению теоретических знаний и практических навыков студентов, развитию навыков самостоятельной работы с первоисточниками, учебными и литературными источниками, обмена взглядами, знаниями, позициями, точками зрения.

Перечень требований к выступлению студента на занятии:

- связь выступления с предшествующей темой или вопросом;
- раскрытие сущности проблемы;
- методологическое значение (для научной, профессиональной и практической деятельности).

2. Анализ конкретной ситуации (выполнение практических заданий, в т.ч. решение ситуационных задач) – это моделирование ситуации или использование реальной ситуации в целях анализа данного случая, выявления проблем, поиска альтернативных решений и принятия оптимального решения проблем.

Методические указания по подготовке к практическим занятиям

Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к практическому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Работа над литературой, состоит из трёх этапов - чтения работы, её конспектирования, заключительного обобщения сути изучаемой работы. Прежде, чем браться за конспектирование, скажем, статьи, следует её хотя бы однажды прочитать, чтобы составить о ней предварительное мнение, постараться выделить основную мысль или несколько базовых точек, опираясь на которые можно будет в дальнейшем работать с текстом. Конспектирование – дело очень тонкое и трудоёмкое, в общем виде может быть определено как фиксация основных положений и отличительных черт рассматриваемого труда вкупе с творческой переработкой идей, в нём содержащихся. Конспектирование - один из эффективных способов усвоения письменного текста. Достоинством заключительного обобщения как самостоятельного этапа работы с текстом является то, что здесь читатель, будучи автором обобщений, отделяет себя от статьи, что является гарантией независимости читателя от текста.

Практическое задание – самостоятельная письменная работа, содержащая решение какой-либо проблемы по образцу, типовой формуле, заданному алгоритму.

Результатом заданий является овладение обучающимися определенным набором способов деятельности, универсальным по отношению к предмету воздействия.

Для выполнения задания необходимо внимательно прочитать задание, повторить лекционный материал по соответствующей теме, изучить рекомендуемую литературу, в т.ч. дополнительную; подобрать исходные данные самостоятельно, используя различные источники информации. Для выполнения заданий обучающемуся необходимо:

- составить алгоритм решения, при выполнении обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса;
- решение записывать подробно, располагать ответы в строгом порядке;
- довести решение до окончательного ответа, которого требует условие задания.

Если задание представлено в виде таблиц и схем, то следует руководствоваться следующим алгоритмом их заполнения:

Если задание представлено в виде ситуационной задачи, то приступая к их решению необходимо помимо изучения теоретического материала ознакомиться с соответствующей профессиональной базой данных по направлению

Менеджмент посмотреть опубликованную практику.

Решение ситуационных задач преследует цель - закрепить теоретические знания и выработать навыки практического применения полученных знаний.

Следует внимательно прочитать условие задачи, обращая внимание на все детали с тем, чтобы четко определиться в существе проблемы.

При решении ситуационных задач обязательным является ссылка на соответствующую тему дисциплины.

Решение должно быть четким, однозначным, по возможности развернутым с подробной оценкой доказательств, аргументацией предпочтения тех, на базе которых делается окончательный вывод.

Доказательства, которые не приняты, должны получить свою оценку. Помимо ссылки на конкретную информационную базу, следует дать ее толкование и обоснование необходимости руководствоваться при решении именно ею.

При решении ситуационных задач необходимо обращать внимание на вопросы, связанные с базовыми экономическими знаниями. При решении ситуационной задачи необходимо ответить на все поставленные в ней вопросы со ссылкой на информационно – справочные системы.

По время разбора ситуаций на занятии преподаватель может поставить дополнительные вопросы. Поэтому при решении ситуационной задачи обучающийся должен проявить элемент творчества.

Это возможно при изучении соответствующей профессиональной базы по направлению теология, что позволит быть готовым ответить на дополнительные вопросы преподавателя по задаче.

Методические указания по выполнению практических заданий

Ответы на вопросы проблемного характера

В процессе выполнения практических заданий, которые предполагают подготовку ответа на вопрос проблемного характера, мотивирующего студента к размышлению по поводу определенной проблемы или содержат требование прокомментировать высказывание того или иного мыслителя, следует придерживаться следующего алгоритма работы:

- 1) необходимо определить ключевую проблему, содержащуюся в вопросе, и сформулировать ее суть;
- 2) раскрыть свое понимание (интерпретацию высказанной идеи);
- 3) обосновать и аргументировать собственную точку зрения по данному вопросу.

Выполнение подобных дидактических задач, содержащих определенную проблемную ситуацию, требующую непосредственного разрешения, активизирует процесс мышления, побуждая к аналитической деятельности, к мобилизации знаний, умения размышлять. Вхождение в процесс поиска решения придает вновь приобретаемому знанию личный смысл и значение, способствует переводу из мировоззренческого плана восприятия в сферу формирования внутренних убеждений и активизации принципа деятельностного отношения к действительности.

Методические указания по организации самостоятельной работы обучающегося

Для индивидуализации образовательного процесса самостоятельную работу (СР) можно разделить на базовую и дополнительную.

Базовая СР обеспечивает подготовку обучающегося к текущим аудиторным занятиям и контрольным мероприятиям для всех дисциплин учебного плана. Результаты этой подготовки проявляются в активности обучающегося на занятиях и в качестве выполненных контрольных работ, тестовых заданий, сделанных докладов и других форм текущего контроля. Базовая СР может включать следующие формы работ: изучение лекционного материала, предусматривающие проработку конспекта лекций и учебной литературы; поиск (подбор) и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; выполнение домашнего задания или домашней контрольной работы, выдаваемых на практических занятиях; изучение материала, вынесенного на самостоятельное изучение; подготовка к практическим занятиям; подготовка к контрольной работе или коллоквиуму; подготовка к зачету, аттестациям; написание реферата по заданной проблеме.

Дополнительная СР направлена на углубление и закрепление знаний обучающегося, развитие аналитических навыков по проблематике учебной дисциплины. К ней относятся: подготовка к экзамену; исследовательская работа и участие в научных студенческих конференциях, семинарах и олимпиадах.

В учебном процессе выделяют два вида самостоятельной работы: аудиторная и внеаудиторная. Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданиям. Основными формами самостоятельной работы обучающегося с участием преподавателей являются: текущие консультации; коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин; прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий) и др.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется обучающимся по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Основными формами самостоятельной работы обучающихся без участия преподавателей являются: формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.); написание рефератов; подготовка к практическим занятиям (подготовка сообщений, докладов, заданий); составление аннотированного списка статей из соответствующих журналов по отраслям знаний; углубленный анализ научно-методической литературы (подготовка рецензий, аннотаций на статью, пособие и др.); выполнение заданий по сбору материала во время практики; овладение студентами конкретных учебных модулей, вынесенных на самостоятельное изучение; подбор материала, который может быть использован для написания рефератов, подготовка презентаций; составление глоссария; подготовка к занятиям, проводимым с использованием активных форм обучения (деловые игры). Границы между этими видами работ относительно, а сами виды самостоятельной работы пересекаются.

Самостоятельное теоретическое обучение предполагает освоение студентом во внеаудиторное время рекомендуемой преподавателем основной и дополнительной литературы. С этой целью студентам рекомендуется постоянно знакомиться с классическими теоретическими источниками по темам дисциплины, а также с новинками литературы, статьями в периодических изданиях, справочных системах по направлению теология.

Методические указания по изучению специальной методической литературы и анализа научных источников  
Всю литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную (рекомендуемую), дополнительную и литературу для углубленного изучения дисциплины.

Изучение дисциплины следует начинать с учебника, поскольку учебник – это книга, в которой изложены основы научных знаний по определенному предмету в соответствии с целями и задачами обучения, установленными программой.

При работе с литературой следует учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

Предварительное чтение направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе. В частности, при чтении указанной литературы необходимо подробнейшим образом анализировать понятия.

Сквозное чтение предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность обучающемуся сформировать свод основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

Выборочное – наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к практическим занятиям по соответствующим разделам.

Аналитическое чтение - это критический разбор текста с последующим его конспектированием. Освоение указанных понятий будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов обучающийся будет задавать к этим текстам вопросы.

Часть из этих вопросов сформулирована в приведенном в ФОС перечне вопросов для собеседования. Перечень этих вопросов ограничен, поэтому важно не только содержание вопросов, но сам принцип освоения литературы с помощью вопросов к текстам.

Целью изучающего чтения является глубокое и всестороннее понимание учебной информации.

Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. Чтение по алгоритму предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.

2. Прием постановки вопросов к тексту имеет следующий алгоритм: медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного; выделить ключевые слова в тексте; постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.

3. Прием тезирования заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

Важной составляющей любого солидного научного издания является список литературы, на которую ссылается автор. При возникновении интереса к какой-то обсуждаемой в тексте проблеме всегда есть возможность обратиться к списку относящейся к ней литературы. В этом случае вся проблема как бы разбивается на составляющие части, каждая из которых может изучаться отдельно от других. При этом важно не терять из вида общий контекст и не погружаться чрезмерно в детали, потому что таким образом можно не увидеть главного.

Методические указания по подготовке к решению ситуационных задач

Решение задач преследует цель - закрепить теоретические знания и выработать навыки практического применения полученных знаний.

Следует внимательно прочитать условие задачи, обращая внимание на все детали с тем, чтобы четко определиться в существе проблемы.

Решение должно быть четким, однозначным, по возможности развернутым с подробной оценкой доказательств, аргументацией предпочтения тех, на базе которых делается окончательный вывод.

Доказательства, которые не приняты, должны получить свою оценку. Помимо ссылки на конкретную нормативно – справочную систему, следует дать ее толкование и обоснование необходимости руководствоваться при решении казуса именно ею.

При решении задач необходимо обращать внимание на вопросы, связанные с применением, как экономических закономерностей, так и теорий управления. При решении задачи необходимо ответить на все поставленные в задаче вопросы со ссылкой на определенную методику.

Методические указания по подготовке к тестированию

Как и любая другая форма подготовки к контролю знаний, тестирование имеет ряд особенностей, знание которых помогает успешно выполнить тест.

Прежде всего, следует внимательно изучить структуру теста, оценить объем времени, выделяемого на данный тест, увидеть, какого типа задания в нем содержатся. Это поможет настроиться на работу.

Лучше начинать отвечать на те вопросы, в правильности решения которых нет сомнений, пока не останавливаясь на тех, которые могут вызвать долгие раздумья. Это позволит успокоиться и сосредоточиться на выполнении более трудных вопросов.

Очень важно всегда внимательно читать задания до конца, не пытаясь понять условия «по первым словам» или выполнив подобные задания в предыдущих тестированиях. Такая спешка нередко приводит к досадным ошибкам в самых легких вопросах.

Если вы не знаете ответа на вопрос или не уверены в правильности, следует пропустить его и отметить, чтобы потом к нему вернуться.

Лучше думать только о текущем задании. Как правило, задания в тестах не связаны друг с другом непосредственно, поэтому необходимо концентрироваться на данном вопросе и находить решения, подходящие именно к нему. Кроме того, выполнение этой рекомендации даст еще один психологический эффект – позволит забыть о неудаче в ответе на предыдущий вопрос, если таковая имела место.

Рассчитывать выполнение заданий нужно всегда так, чтобы осталось время на проверку и доработку (примерно 1/3-1/4

запланированного времени). Тогда вероятность описок сводится к нулю и имеется время, чтобы набрать максимум баллов на легких заданиях и сосредоточиться на решении более трудных, которые вначале пришлось пропустить. При подготовке к тесту не следует просто заучивать раздел учебника, необходимо понять логику изложенного материала. Этому немало способствует составление развернутого плана, таблиц, схем, внимательное изучение исторических карт. Большую помощь оказывают разнообразные опубликованные сборники тестов, Интернет-тренажеры, позволяющие, во-первых, закрепить знания, во-вторых, приобрести соответствующие психологические навыки саморегуляции и самоконтроля. Именно такие навыки не только повышают эффективность подготовки, позволяют более успешно вести себя во время экзамена, но и вообще способствуют развитию навыков мыслительной работы.

#### Методические указания по подготовке рефератов

Реферат представляет собой краткое изложение содержания монографии (одной или нескольких книг), тематической группы научных статей, материалов научных публикаций по определенной проблеме, вопросу, дискуссии или концепции. Реферат не предполагает самостоятельного научного исследования и не требует определения позиции автора.

Главная задача, стоящая перед студентами при его написании, - научиться осуществлять подбор источников по теме, кратко излагать имеющиеся в литературе суждения по определенной проблеме, сравнивать различные точки зрения. Рефераты являются одной из основных форм самостоятельной работы студентов и средством контроля за усвоением учебного и нормативного материала в объеме, устанавливаемым программой. Для большинства студентов реферат носит учебный характер, однако он может включать элементы исследовательской работы и стать базой для написания выпускной квалификационной работы.

Порядок подготовки к написанию реферата включает следующие этапы:

1. Подготовительный этап, включающий изучение предмета исследования.

1) Выбор и формулировка темы.

Тема в концентрированном виде должна выражать содержание будущего текста, заключать проблему, скрытый вопрос.

2) Поиск источников.

Составить библиографию, используя систематический и электронный каталоги библиотеки филиала, а также электронно-библиотечных систем; изучить относящиеся к данной теме источники и литературу.

3) Работа с несколькими источниками. Выделить главное в тексте источника, определить их проблематику, выявить авторскую позицию, основные аргументы и доказательства в защиту авторской позиции, аргументировать собственные выводы по данной проблематике.

4) Систематизация материалов для написания текста реферата.

2. Написание текста реферата.

1) Составление подробного плана реферата.

План реферата - это основа работы. Вопросы плана должны быть краткими, отражающими сущность того, что излагается в содержании. Рекомендуется брать не более двух или трех основных вопросов. Не следует перегружать план второстепенными вопросами.

2) Создание текста реферата.

Текст реферата должен подчиняться определенным требованиям: он должен раскрывать тему, обладать связностью и цельностью. Раскрытие темы предполагает, что в тексте реферата излагается относящийся к теме материал и предлагаются пути решения содержащейся в теме проблемы. Связность текста предполагает смысловую соотносительность отдельных компонентов. Цельность – смысловая законченность текста. При написании реферата не следует допускать:

- дословное переписывание текстов из книг и Интернет;
- использование устаревшей литературы;
- подмену научно-аналитического стиля художественным;
- подмену изложения теоретических вопросов длинными библиографическими справками;
- небрежного оформления работы.

Структура реферата.

Объем реферата должен составлять 15-20 страниц компьютерного текста, не считая приложений.

Структура реферата:

1) Титульный лист. Титульный лист является первой страницей реферата.

2) Содержание.

После титульного листа на отдельной странице следует содержание: порядок расположения отдельных частей – подпункты должны иметь названия; номера страниц, указывающие начало этих разделов в тексте реферата.

3) Введение.

Автор обосновывает научную актуальность, практическую значимость, новизну темы, а также указывает цели и задачи, предмет объект и методы исследования. Введение обычно состоит из 2-3 страниц.

4) Основная часть.

Может иметь одну или несколько глав, состоящих из 2-3 параграфов (подпунктов, разделов). Предполагает осмысленное и логичное изложение главных положений и идей, содержащихся в изученной литературе. В тексте обязательны ссылки на первоисточники.

5) Заключение.

Подводится итог проведенному исследованию, формулируются предложения и выводы автора, вытекающие из всей работы. Заключение обычно состоит из 2-3 страниц.

6) Библиографический список.

Включаются только те работы, на которые сделаны ссылки в тексте.

7) Приложения. Включаются используемые в работе документы, таблицы, графики, схемы и др.

Требования к оформлению реферата

Реферат оформляется на русском языке в виде текста, подготовленного на персональном компьютере с помощью текстового редактора и отпечатанного на принтере на листах формата А4 с одной стороны. Текст на листе должен иметь

книжную ориентацию, альбомная ориентация допускается только для таблиц и схем приложений. Шрифт текста – TheTimesNewRoman, размер – 14, цвет – черный. Поля: левое – 3 см., правое – 1,5 см., верхнее и нижнее – 2 см. Межстрочный интервал – 1,5 пт. Абзац – 1,25 см.

Допускается использование визуальных возможностей акцентирования внимания на определенных терминах, определениях, применяя инструменты выделения и шрифты различных стилей.

Наименования всех структурных элементов реферата (за исключением приложений) записываются в виде заголовков строчными буквами по центру страницы без подчеркивания (шрифт 14 полужирный).

Страницы нумеруются арабскими цифрами с соблюдением сквозной нумерации по всему тексту.

Номер страницы проставляется в центре нижней части листа без точки.

Титульный лист включается в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляется (нумерация страниц – автоматическая).

Приложения включаются в общую нумерацию страниц.

Главы имеют порядковые номера и обозначаются арабскими цифрами. Номер раздела главы состоит из номеров главы и ее раздела, разделенных точкой.

Цитаты воспроизводятся с соблюдением всех правил цитирования (соразмерная кратность цитаты, точность цитирования).

Цитированная информация заключается в кавычки, указывается источник цитирования, а также номер страницы источника, из которого приводится цитата (при наличии).

Цифровой (графический) материал (далее - материалы), как правило, оформляется в виде таблиц, графиков, диаграмм, иллюстраций и имеет по тексту отдельную сквозную нумерацию для каждого вида материала, выполненную арабскими цифрами. В библиографическом списке указывается перечень изученных и использованных при подготовке реферата источников.

Библиографический список является составной частью работы. Количество и характер источников в списке дают представление о степени изученности конкретной проблемы автором, документально подтверждают точность и достоверность приведенных в тексте заимствований: ссылок, цитат, информационных и статистических данных. Список помещается в конце работы, после Заключения.

Библиографический список содержит сведения обо всех источниках, используемых при написании работы. Список обязательно должен быть пронумерован.

Приложения к реферату оформляются на отдельных листах, причем каждое из них должно иметь свой тематический заголовок и в правом верхнем углу страницы надпись «Приложение» с указанием его порядкового номера арабскими цифрами. Характер приложения определяется студентом самостоятельно, исходя из содержания работы. Текст каждого приложения может быть разделен на разделы, которые нумеруют в пределах каждого приложения. Приложения должны иметь общую с остальной частью работы сквозную нумерацию страниц.

#### Методические указания по подготовке к устному собеседованию

Самостоятельная работа включает подготовку к устному собеседованию на практических занятиях/занятиях семинарского типа. Для этого студент изучает лекции, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов. Кроме того, изучению должны быть подвергнуты различные источники права, как регламентирующие правоотношения, возникающие в рамках реализации основ права, так и отношения, что предопределяют реализацию их, либо следуют за ними.

Тема и вопросы к практическим занятиям по дисциплине доводятся до студентов заранее. Эффективность подготовки студентов к устному собеседованию зависит от качества ознакомления с рекомендованной литературой. Для подготовки к устному собеседованию студенту необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме практического занятия, в рекомендованной литературе, записях с лекционного занятия, обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам. В среднем, подготовка к устному собеседованию по одному практическому занятию занимает от 2 до 4 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы.

#### Методические указания для подготовки компьютерной (мультимедиа) презентации

Компьютерные презентации- это сочетание самых разнообразных средств представления информации, объединенных в единую структуру. Чередование или комбинирование текста, графики, видео и звукового ряда позволяют донести информацию в максимально наглядной и легко воспринимаемой форме, акцентировать внимание на значимых моментах излагаемой информации, создавать наглядные эффектные образы в виде схем, диаграмм, графических композиций и т. п. Мультимедийные презентации обеспечивают наглядность, способствующую комплексному восприятию материала, изменяют скорость подачи материала, облегчают показ фотографий, рисунков, графиков, географических карт, исторических или труднодоступных материалов. Кроме того, при использовании анимации и вставок видеофрагментов возможно продемонстрировать динамичные процессы. Преимущество мультимедийных презентаций - проигрывание аудиофайлов, что обеспечивает эффективность восприятия информации: излагаемый материал подкрепляется зрительными образами и воспринимается на уровне ощущений.

Процесс презентации состоит из отдельных этапов:

- подготовка и согласование с преподавателем текста доклада;
- разработка структуры презентации;
- создание презентации в PowerPoint;
- согласование презентации и репетиция доклада.

На первом этапе производится подготовка и согласование с преподавателем текста доклада. На втором этапе производится разработка структуры компьютерной презентации. Обучающийся составляет варианты сценария представления результатов собственной деятельности и выбирает наиболее подходящий. На третьем этапе он создает выбранный вариант презентации в PowerPoint. На четвертом этапе производится согласование презентации и репетиция доклада.

Цель доклада - помочь обучающемуся донести замысел презентации до слушателей, а слушателям понять представленный

материал. После выступления докладчик отвечает на вопросы слушателей, возникшие после презентации. После проведения всех четырех этапов выставляется итоговая оценка.

Требования к формированию компьютерной презентации:

- компьютерная презентация должна содержать начальный и конечный слайды;
- структура компьютерной презентации должна включать оглавление, основную и резюмирующую части;
- каждый слайд должен быть логически связан с предыдущим и последующим;
- слайды должны содержать минимум текста (на каждом не более 10 строк);
- необходимо использовать графический материал (включая картинки), сопровождающий текст (это позволит разнообразить представляемый материал и обогатить доклад выступающего);
- время выступления должно быть соотносено с количеством слайдов из расчета, что компьютерная презентация, включающая 10- 15 слайдов, требует для выступления около 7-10 минут.

Подготовленные для представления доклады должны отвечать следующим требованиям:

- цель доклада должна быть сформулирована в начале выступления;
- выступающий должен хорошо знать материал по теме своего выступления, быстро и свободно ориентироваться в нем;
- недопустимо читать текст со слайдов или повторять наизусть то, что показано на слайде;
- речь докладчика должна быть четкой, умеренного темпа;
- докладчику во время выступления разрешается держать в руках листок с тезисами своего выступления, в который он имеет право заглядывать;
- докладчик должен иметь зрительный контакт с аудиторией;
- после выступления докладчик должен оперативно и по существу отвечать на все вопросы аудитории (если вопрос задан не по теме, то преподаватель должен снять его).

Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации

Формами промежуточной аттестации по дисциплине «Коммерческая деятельность»зачет.

Зачет – это форма промежуточной аттестации, задачей которого является комплексное оценка уровней достижения планируемых результатов обучения по дисциплине.

Зачет для очной формы обучения проводится за счет часов, отведённых на изучение соответствующей дисциплины.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку результатов текущего контроля успеваемости студента в течение периода обучения по дисциплине.

Для получения зачета необходимо иметь оценки, полученные в рамках текущего контроля успеваемости, по каждой теме, предусмотренной дисциплиной.

В критерии итоговой оценки уровня подготовки обучающегося по дисциплине входят:

- уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного рабочей программой;
- уровень практических умений, продемонстрированных студентом при выполнении практических заданий;
- уровень освоения компетенций, позволяющих выполнять практические задания;
- логика мышления, обоснованность, четкость, полнота ответов.

Зачет для очно-заочной формы по дисциплине проводится включая в себя: собеседование преподавателя с обучающимися по контрольным вопросам и ситуационным задачам. Контрольный вопрос – это средство контроля усвоения учебного материала дисциплины.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме дисциплины.

Ситуационная задача – это оценочное средство, включающее совокупность условий, направленных на решение практически значимой ситуации с целью формирования компетенций, соответствующих основным типам профессиональной деятельности.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку правильности решения задач, кратко изложить ее содержание, объяснить суть возникшего спора, кратко разобрать и оценить доводы участников соответствующего спора и обосновать со ссылками на нормативные акты собственное решение предложенной задачи. В случае вариативности решения задачи следует обосновать все возможные варианты решения.

Контрольные вопросы и ситуационные задачи к зачету доводятся до сведения студентов заранее.

При подготовке к ответу пользование учебниками, учебно-методическими пособиями, средствами связи и электронными ресурсами на любых носителях запрещено.

На ответ обучающегося по каждому контрольному вопросу и ситуационной задаче отводится, как правило, 3-5 минут.

После окончания ответа преподаватель объявляет обучающемуся оценку по результатам зачета, а также вносит эту оценку в аттестационную ведомость, зачетную книжку.

Перечень контрольных вопросов и ситуационные задачи к зачету, а также критерии и шкала оценки приведены в п. 3. Фонда оценочных средств.