

**Автономная некоммерческая организация высшего образования  
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ОТКРЫТЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

«Утверждаю»



Проректор по УМР

О.М. Вальц

«07» сентября 2017 г.

**Рабочая программа дисциплины  
«ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ»**

Направление подготовки: **23.03.03 – Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов**

Профиль подготовки: **Автомобили и автомобильное хозяйство**

Квалификация (степень): **бакалавр**

Форма обучения: **заочная**

Санкт-Петербург  
2017

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов.

Основными документами для разработки рабочей программы является рабочий учебный план направления подготовки: 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов и профиля подготовки: Автомобили и автомобильное хозяйство.

Учебные и методические материалы по учебной дисциплине размещены в электронной информационно-образовательной среде университета.

**Разработчик:** А.Л. Зайцева, к.э.н.

**Рецензент:** Т.Н. Кошелева, д.э.н., доцент, профессор кафедры экономической теории и экономики предпринимательства Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры Экономики, менеджмента и общегуманитарных дисциплин от «06» сентября 2017 года, протокол № 1.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .....	6
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ .....	6
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	10
5.1. Темы контрольных работ.....	10
5.1. Темы курсовых работ.....	11
5.3. Перечень методических рекомендаций.....	11
5.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену.....	11
6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....	12
7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	12
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО–ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....	13
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....	13
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	14
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....	14
12. БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА .....	15
Приложение.....	16

# **1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

1.1. Целями освоения дисциплины «Организация коммерческой работы» являются:

- обеспечение будущих бакалавров знаниями в области коммерческой работы на предприятии;
- раскрытие основных тенденций совершенствования управления коммерческой деятельностью в условиях рыночной экономики и ускорения темпов разработки и внедрения достижений научно-технического прогресса;
- развитие навыков самостоятельной творческой работы по рационализации процессов и методов управления коммерческой работой

1.2. Изучение дисциплины «Организация коммерческой работы» способствует решению следующих задач профессиональной деятельности:

- в теоретическом плане – изучение теоретических и методологических основ формирования систем коммерческой работы, адаптивных к динамично меняющимся условиям конкурентной рыночной экономики, а также конкретных механизмов организации и управления, включая особенности мотивации и многовариантности целей деятельности, учета влияния факторов национальной и мировой экономических систем, усиления неопределенности и риска предпринимательства в коммерческой работе, взаимозависимости стратегий и тактик в организации коммерческой работы;
- в методологическом плане – овладение методологией системного анализа и операционными инструментами коммерческой работы, а также методами использования компьютерных технологий для выработки управленческих решений в сфере коммерческой деятельности;
- в учебно-методическом плане – развитие у студентов аналитического и креативного мышления благодаря систематизации приобретенных в вузе экономических знаний, их углублению и развитию в части овладения конкретными практическими навыками выработки и оценки альтернативных решений с применением прогрессивных информационных технологий управления.

1.3. Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

### **общекультурные (ОК)**

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование и (или) описание компетенции</b>
<b>ОК-3</b>	Способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности

### **общепрофессиональные (ОПК)**

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование и (или) описание компетенции</b>
<b>ОПК-3</b>	Готовностью применять систему фундаментальных знаний (математических, естественнонаучных, инженерных и экономических) для идентификации, формулирования и решения технических и технологических проблем эксплуатации транспортно-технологических машин и комплексов

### **профессиональные (ПК)**

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование и (или) описание компетенции</b>
<b>ПК-13</b>	Владением знаниями организационной структуры, методов управления и регулирования, критериев эффективности применительно к конкретным видам транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования
<b>ПК-25</b>	Способностью к работе в составе коллектива исполнителей в области реализации управленческих решений по организации производства и труда, организации работы по повышению научно-технических знаний работников

1.4. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

#### **Знать:**

- анализ информации, постановку цели и выбор путей ее достижения;
- организацию эффективной коммерческой работы на объекте транспорта, разработку и внедрение рациональных приемов работы с клиентом;
- систему проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ;

#### **Уметь:**

- находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях;
- искать пути повышения качества транспортно-логистического обслуживания грузовладельцев, развития инфраструктуры товарного рынка и каналов распределения;
- реализовывать, в составе коллектива исполнителей, управленческие решения в области организации производства и труда, организации работы по повышению научно-технических знаний работников;
- применять систему фундаментальных знаний.

#### **Владеть:**

- методами подготовки исходных данных для составления планов, программ, проектов, смет, заявок;
- методами организации, планирования и управления технической и коммерческой эксплуатацией транспортных систем;

- методами управления и регулирования, критериев эффективности применительно к конкретным видам транспортных и технологических машин.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Организация коммерческой работы» относится к вариативной части дисциплин по выбору блока 1.

Для изучения дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами, такими как: экономика; развитие и современное состояние мировой автомобилизации; транспортная инфраструктура; управление социально-техническими процессами; организация транспортных услуг и безопасность транспортного процесса.

Студент должен быть готов к получению теоретических знаний, а также приобретению необходимых практических навыков по организации коммерческой работы.

Полученные студентами знания способствуют усвоению таких курсов, как: бизнес-планирование на автомобильном транспорте; организационно-производственные структуры транспорта; предпринимательское право; городской транспортный комплекс, а также успешному прохождению учебной, производственной и преддипломной практик.

## 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ

№ п/п	Наименование модуля и темы учебной дисциплины	Трудоёмкость по учебному плану (час/з.е.)	Виды занятий				Виды контроля		
			Лекции	Практическое занятие	Лабораторное занятие	Самостоятельная работа	Контрольная работа	Курсовая работа (проект)	Зачёт (экзамен)
1	<b>Модуль 1. Понятие коммерции</b>	<b>28</b>	<b>1</b>			<b>27</b>			
2	Тема 1.1. Место коммерции в системе социально-экономических категорий	14/0,38	0,5			13.5			
3	Тема 1.2. Основные научные теории и концепции коммерции: эволюция взглядов	14/0,38	0,5			13.5			
4	<b>Модуль 2. Современные концепции коммерции</b>	<b>44/1,22</b>	<b>2</b>	<b>2</b>		<b>40</b>			
5	Тема 2.1. Современная концепция и методологические аспекты коммерции.	21/0,58	1			20			

№ п/п	Наименование модуля и темы учебной дисциплины	Трудоёмкость по учебному плану (час/з.е.)	Виды занятий				Виды контроля		
			Лекции	Практическое занятие	Лабораторное занятие	Самостоятельная работа	Контрольная работа	Курсовая работа (проект)	Зачёт (экзамен)
6	Тема 2.2. Поведение фирмы и организация рынка.	23/0,63	1	2		20			
7	<b>Модуль 3. Государственное регулирование</b>	<b>47/1,3</b>	<b>2</b>	<b>4</b>		<b>41</b>			
8	Тема 3.1. Спрос, предложение и государственное регулирование сферы коммерции.	24/0,66	1	2		21			
9	Тема 3.2. Государственное регулирование сферы товарного обращения	23/0,63	1	2		20			
10	<b>Модуль 4. Анализ состояния и направления развития коммерции</b>	<b>25/0,69</b>	<b>1</b>	<b>2</b>		<b>22</b>			
11	Тема 4.1. Анализ состояния мировой коммерции	15/0,41	0,5	2		12,5			
12	Тема 4.2. Направления развития коммерции в Российской Федерации	10/0,27	0,5			9,5			
<b>Итого</b>		<b>144/4</b>	<b>6</b>	<b>8</b>		<b>130</b>	<b>1</b>		<b>Экз.</b>

#### 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### Модуль 1. Понятие коммерции (28 часов)

##### Тема 1.1. Место коммерции в системе социально-экономических категорий (14 часов)

Основные понятия и категории коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой работы на предприятии.

Методы теории коммерции Базовые категории коммерции. Коммерческие предприятия.

Экономические потребности и блага как основа коммерции кругооборота. Система организационно-экономических отношений в коммерческой деятельности. Товар, как специфическая форма экономического блага. Деньги, как развитая форма товарно - денежных отношений.

Лекция: Место коммерции в системе социально-экономических категорий 0,5 ч

## **Тема 1.2. Основные научные теории и концепции коммерции: эволюция взглядов (14 часов)**

История возникновения коммерции. Зарождение торговли. Развитие коммерции в России. Коммерция в настоящее время. Развитие теории внешней торговли.

Значение меркантилизма для развития научных основ коммерции. Теории и концепции коммерции

Лекция: Основные научные теории и концепции коммерции: эволюция взглядов 0,5 ч

## **Модуль 2. Современные концепции коммерции (44 часа)**

### **Тема 2.1. Современная концепция и методологические аспекты коммерции (21 час)**

Современная концепция коммерции, связь коммерции и маркетинга. Обоснование концепции коммерции. Подходы к организации коммерции. Элементы коммерции и ее структура. Коммерция как вид деятельности.

Организационно-экономическая и отраслевая структура товарного обращения. Классификация коммерции в зависимости от спроса на рынке

Методология коммерции. Факторы, оказывающие влияние на коммерцию. Системный подход в коммерции

Лекция: Современная концепция и методологические аспекты коммерции 1 ч

### **Тема 2.2. Поведение фирмы и организация рынка (23 часа)**

Рынки: структура и параметры состояния. Особенности конкурентных и неконкурентных рынков. Методы конкуренции, воспринимаемые фирмами. Отраслевая структура и показатели динамики рынков.

Типы отраслевой конкурентной структуры.

Мировые тенденции в формировании олигополистических рынков. Причины формирования олигополистических структур в новой экономике. Инновационная деятельность олигополистов в новой экономике. Принципы функционирования компаний-олигополий и их конкурентоспособность в новой экономике. Отличительные черты новой экономики.

Международная конкурентная политика в условиях формирования транснациональных корпораций Развитие новой экономики в контексте фундаментальных социально-экономических изменений.

Лекция: Поведение фирмы и организация рынка 1 ч  
Практическое занятие: Конкуренция 2 ч

## **Модуль 3. Государственное регулирование (47 часов)**

### **Тема 3.1. Спрос, предложение и государственное регулирование сферы коммерции (24 часа)**

Рыночный механизм и элементы его функционирования. Сущность и функции рынка. Рынок средств производства. Рынок рабочей силы. Рынок



капитала и финансов. Рынок потребительских товаров. Рынок информационных материалов и информационных услуг.

Спрос, предложение и рыночное равновесие. Спрос и факторы, определяющие его величину. Предложение товара и факторы на него влияющие.

Государственное регулирование товарного обращения. Сущность государственного регулирования товарного обращения. Экономические методы регулирования товарного обращения

Лекция:	Спрос, предложение и государственное регулирование сферы коммерции	1 ч
Практическое занятие:	Экономические методы регулирования товарного обращения	2 ч

### **Тема 3.2. Государственное регулирование сферы товарного обращения (23 часа)**

Принципы и содержание организации государственного регулирования товарного обращения. Подходы к регулированию сферы товарного обращения.

Методы государственного регулирования товарного обращения. Система методов государственного регулирования товарного обращения. Экономические методы регулирования товарного обращения.

Организационно-правовые структуры сферы товарного обращения. Определение оптовой и розничной торговли. Формы организаций сферы товарного обращения.

Антимонопольное регулирование в Российской Федерации. Содержание и виды антимонопольной политики. Специфика антимонопольного регулирования экономики в России.

Лекция:	Государственное регулирование сферы товарного обращения	1 ч
Практическое занятие:	Методы государственного регулирования товарного обращения	2 ч

### **Модуль 4. Анализ состояния и направления развития коммерции (25 часов)**

#### **Тема 4.1. Анализ состояния мировой коммерции (15 часов)**

Анализ состояния и развития торговой отрасли в мире и Российской Федерации. Анализ состояния и развития торговой отрасли в мире. Анализ состояния и развития торговой отрасли в Российской Федерации. Состояние торговли в регионах. Межрегиональная оптовая торговля. Обеспеченность торговыми площадями. Производительность труда. Структура каналов продаж.

Лекция:	Анализ состояния мировой коммерции	0,5 ч
Практическое занятие:	Анализ состояния и развития торговой отрасли	2 ч



16. Специфика антимонопольного регулирования в автотранспортной отрасли России.
17. Спрос, предложение и рыночное равновесие в автотранспортной системе.
18. Сущность государственного регулирования в автотранспортной отрасли.
19. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле.
20. Управление материальными производственными запасами на предприятии.

### 5.1. Темы курсовых работ<sup>21.</sup>

Учебным планом не предусмотрены.

### 5.3. Перечень методических рекомендаций

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование</i>
1	Методические рекомендации по выполнению контрольной работы

### 5.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену

#### Модуль 1.

1. Объекты и субъекты коммерческой работы на предприятии.
2. Сущность и содержание коммерции.
3. Коммерция как вид деятельности.
4. Система организационно-экономических отношений в коммерческой деятельности.
5. Развитие коммерции в России.
6. Современная концепция коммерции, связь коммерции и маркетинга.
7. Элементы коммерции и ее структура.
8. Классификация коммерции в зависимости от спроса на рынке

#### Модуль 2.

9. Методология коммерции.
10. Рыночный механизм и элементы его функционирования.
11. Сущность и функции рынка.
12. Экономические методы регулирования товарного обращения.
13. Отраслевая структура и показатели динамики рынков.
14. Принципы и содержание организации государственного регулирования товарного обращения.
15. Основные проблемы развития коммерции в автотранспортной отрасли.

#### Модуль 3.

16. Система методов государственного регулирования товарного обращения.
17. Спрос, предложение и рыночное равновесие.
18. Спрос и факторы, определяющие его величину.
19. Предложение товара и факторы на него влияющие.
20. Сущность государственного регулирования товарного обращения.
21. Государственное регулирование товарного обращения.
22. Государственно-частное партнерство в автотранспортной отрасли.
23. Методы государственного регулирования товарного обращения.

24. Поддержка развития малого и среднего бизнеса.

#### **Модуль 4.**

25. Состояние торговли в регионах РФ.

26. Приоритетные направления развития коммерческой работы.

27. Анализ состояния и развития торговой отрасли в Российской Федерации.

28. Задачи развития коммерческой деятельности в автотранспортной отрасли России.

29. Приоритетные направления развития автотранспортной отрасли РФ.

30. Поддержка развития малого и среднего бизнеса в РФ.

### **6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине по решению кафедры оформлен отдельным приложением к рабочей программе.

### **7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **а) основная литература**

1. Денисова А.Л. Организация коммерческой деятельности. Управление запасами [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.Л. Денисова, Н.В. Дюженкова. — Электрон. текстовые данные. — Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2012. — 81 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/64143.html>

2. Умбаталиев Н.А. Сборник задач по основам грузовой и коммерческой работы [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Н.А. Умбаталиев. — Электрон. текстовые данные. — Алматы: Нур-Принт, Казахский национальный аграрный университет, 2012. — 157 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69193.html>

3. Мезенцева О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2014. — 232 с. — 978-5-7996-1247-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68521.html>

#### **б) дополнительная литература**

1. Гайнутдинов Э. М. Производственный менеджмент [Электронный учебник]: учебное пособие / Гайнутдинов Э. М., 2010, Вышэйшая школа. - 320 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20127>

2. Кузнецов В. И. Производственный менеджмент [Электронный учебник] : учебное пособие / Кузнецов В. И., 2011, Евразийский открытый институт. - 181 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11088>

3. Афонин А. М. Производственный менеджмент [Электронный учебник] : учебное пособие / Афонин А. М., 2011, Московский гуманитарный университет. - 184 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8615>

4. Ермаков Н. П. Производственный менеджмент [Электронный учебник] : учебное пособие / Ермаков Н. П., 2008, Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ. - 181 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20504>

### **Программное обеспечение**

1. ППП MS Office 2010
2. Текстовый редактор Блокнот
3. Браузеры IE, Google Chrome, Opera и др.

## **8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО– ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. Электронная информационно-образовательная среда АНО ВО "СЗТУ" (ЭИОС СЗТУ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://edu.nwotu.ru/>
2. Электронная библиотека АНО ВО "СЗТУ" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://lib.nwotu.ru:8087/jirbis2/>
3. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>
4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://window.edu.ru/>
5. Информационная системы доступа к электронным каталогам библиотек сферы образования и науки (ИС ЭКБСОН) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vlibrary.ru/>

## **9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельную работу студента, консультации.

9.1. При изучении тем студентам необходимо повторить лекционный учебный материал, изучить рекомендованную литературу, а также учебный материал, находящийся в указанных информационных ресурсах. На завершающем этапе изучения каждого модуля необходимо, воспользовавшись предложенными вопросами для самоконтроля, размещенными в электронной информационной образовательной среде (ЭИОС), проверить качество усвоения учебного материала.

В случае затруднения в ответах на поставленные вопросы рекомендуется повторить учебный материал.

9.2. После изучения каждого модуля дисциплины необходимо ответить на вопросы контрольного теста по данному модулю с целью оценивания знаний и получения баллов.

9.3. По завершению изучения учебной дисциплины в семестре студент обязан пройти промежуточную аттестацию. Вид промежуточной аттестации определяется рабочим учебным планом. Форма проведения промежуточной аттестации – компьютерное тестирование с использованием автоматизированной системы тестирования знаний студентов в ЭИОС.

9.4. К промежуточной аттестации допускаются студенты, выполнившие требования рабочего учебного плана.

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине используются следующие информационные технологии:

### **10.1. Internet – технологии:**

- (WWW(англ. World Wide Web – Всемирная Паутина) – технология работы в сети с гипертекстами;
- FTP (англ. File Transfer Protocol – протокол передачи файлов) – технология передачи по сети файлов произвольного формата;
- IRC (англ. Internet Relay Chat – поочередный разговор в сети, чат) – технология ведения переговоров в реальном масштабе времени, дающая возможность разговаривать с другими людьми по сети в режиме прямого диалога;
- ICQ (англ. I seek you – я ищу тебя, можно записать тремя указанными буквами) – технология ведения переговоров один на один в синхронном режиме.

### **10.2. Дистанционное обучение с использованием ЭИОС на платформе Moodle:**

- Технология мультимедиа в режиме диалога.
- Технология неконтактного информационного взаимодействия (виртуальные кабинеты, лаборатории).
- Гипертекстовая технология (электронные учебники, справочники, словари, энциклопедии).

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Библиотека.
2. Справочно-правовая система Консультант Плюс.
3. Электронная информационно-образовательная среда университета.

4. Локальная сеть с выходом в Интернет.

## 12. БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА

Формирование оценки текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины осуществляется с использованием балльно-рейтинговой оценки работы студента.

Бальная шкала оценки дисциплины имеет вид (в баллах):

<i><b>Вид учебной работы, за которую ставятся баллы</b></i>	<i><b>Баллы</b></i>
Участие в online занятиях, прослушивание видеолекций	0 - 5
Контрольная работа	0 - 30
Контрольный тест к модулю 1	0 – 5
Контрольный тест к модулю 2	0 – 10
Контрольный тест к модулю 3	0 – 10
Контрольный тест к модулю 4	0 – 10
Итоговый контрольный тест	0 - 30
<b>ВСЕГО</b>	<b>0 - 100</b>

<i><b>Бонусы (баллы, которые могут быть добавлены до 100)</b></i>	<i><b>Баллы</b></i>
- за активность	0 - 10
- за участие в олимпиаде	0 - 50
- за участие в НИРС	0 - 50
- за оформление заявок на полезные методы (рацпредложения)	0 - 50

Контрольная работа оценивается в соответствии с таблицей:

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Количество баллов</b></i>
отлично	27 – 30
хорошо	23 – 26
удовлетворительно	18 – 22
неудовлетворительно	менее 18

Итоговый контрольный тест оценивается в соответствии с таблицей:

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Количество баллов</b></i>
отлично	86 – 100
хорошо	69 – 85
удовлетворительно	51 – 68
неудовлетворительно	менее 51

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1. Перечень формируемых компетенций

#### *общекультурные (ОК)*

<i>Код компетенции</i>	<i>Наименование и (или) описание компетенции</i>
<b>ОК-3</b>	Способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности

#### *общепрофессиональные (ОПК)*

<i>Код компетенции</i>	<i>Наименование и (или) описание компетенции</i>
<b>ОПК-3</b>	Готовностью применять систему фундаментальных знаний (математических, естественнонаучных, инженерных и экономических) для идентификации, формулирования и решения технических и технологических проблем эксплуатации транспортно-технологических машин и комплексов

#### *профессиональные (ПК)*

<i>Код компетенции</i>	<i>Наименование и (или) описание компетенции</i>
<b>ПК-13</b>	Владением знаниями организационной структуры, методов управления и регулирования, критериев эффективности применительно к конкретным видам транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования
<b>ПК-25</b>	Способностью к работе в составе коллектива исполнителей в области реализации управленческих решений по организации производства и труда, организации работы по повышению научно-технических знаний работников

### 2. Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые модули (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Модуль 1. Понятие коммерции	ОК-3, ОПК-3, ПК-13, ПК-25	Контрольный тест 1 Практическое занятие 1
2	Модуль 2. Современные концепции коммерции	ОК-3, ОПК-3, ПК-13, ПК-25	Контрольный тест 2 Практическое занятие 2
3	Модуль 3. Государственное регулирование	ОК-3, ОПК-3, ПК-13, ПК-25	Контрольный тест 3 Практическое занятие 3
4	Модуль 4. Анализ состояния и направления развития коммерции	ОК-3, ОПК-3, ПК-13, ПК-25	Контрольный тест 4 Практическое занятие 4
10	Модули 1 - 4	ОК-3, ОПК-3, ПК-13, ПК-25	Итоговый контрольный тест Курсовая работа



### 3. Показатели и критерии оценивания компетенций по этапам формирования, описание шкал оценивания

Этапы освоения компетенции	Показатели достижения заданного уровня освоения компетенций	Критерии оценивания результатов обучения				
		1 <sup>1</sup>	2 <sup>2</sup>	3 <sup>3</sup>	4 <sup>4</sup>	5 <sup>5</sup>
Первый этап	Знать: (ОК-3, ОПК-3, ПК-13, ПК-25) организацию эффективной коммерческой работы на объекте транспорта, разработку и внедрение рациональных приемов работы с клиентом	Не знает	Общее понимание содержания курса со значительными пробелами. Слабое знание организации коммерческой работы на объекте транспорта	Достаточно полное понимание содержания курса с небольшими пробелами. Знание организации коммерческой работы на объекте транспорта, но слабое знание разработки и внедрения рациональных приемов работы с клиентом	Полное знание и понимание содержания курса. Знание организации коммерческой работы на объекте транспорта, знание разработки и внедрения рациональных приемов работы с клиентом	Абсолютное знание и понимание основного содержания курса. Знание организации эффективной коммерческой работы на объекте транспорта, знание разработки и внедрения рациональных приемов работы с клиентом
Второй этап	Уметь: (ОК-3, ОПК-3, ПК-13, ПК-25) находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях; искать пути повышения качества транспортно-логистического обслуживания грузовладельцев, развития инфраструктуры товарного рынка и каналов распределения	Не умеет	Низкая сформированность некоторых практических умений при применении знаний в конкретных ситуациях. Имеет трудности с поиском пути повышения качества транспортно-логистического обслуживания, развития инфраструктуры товарного рынка и каналов распределения	Частичная сформированность некоторых умений при применении знаний в конкретных ситуациях. Не достаточно правильно находит пути повышения качества транспортно-логистического обслуживания, развития инфраструктуры товарного рынка и каналов распределения; слабо умеет реализовывать управленческие решения	Достаточная сформированность основных умений при применении знаний в конкретных ситуациях. Умеет достаточно правильно искать пути повышения качества транспортно-логистического обслуживания грузовладельцев, развития инфраструктуры товарного рынка и каналов распределения; реализовывать управленческие решения	Полная сформированность необходимых умений при применении знаний в конкретных ситуациях. Умеет абсолютно правильно искать пути повышения качества транспортно-логистического обслуживания грузовладельцев, развития инфраструктуры товарного рынка и каналов распределения; реализовывать управленческие решения

Третий этап	Владеть: (ОК-3, ОПК-3, ПК-13, ПК-25)) методами подготовки исходных данных для составления планов, программ, проектов, смет, заявок; методами управления и регулирования, критериев эффективности применительно к конкретным видам транспортных и технологических машин.	Не владеет	Слабо владеет методами подготовки исходных данных для составления планов, программ, проектов, смет, заявок; методами управления и регулирования, критериев эффективности.	Частично владеет методами подготовки исходных данных для составления планов, программ, проектов, смет, заявок; навыки управления и регулирования, критериев эффективности развиты слабо.	Достаточно полно владеет методами подготовки исходных данных для составления планов, программ, проектов, смет, заявок; методами управления и регулирования, критериев эффективности применительно к конкретным видам транспортных и технологических машин.	Владеет методами подготовки исходных данных для составления планов, программ, проектов, смет, заявок; методами управления и регулирования, критериев эффективности применительно к конкретным видам транспортных и технологических машин.
-------------	---	------------	---	--	--	---

1 - Нулевой уровень (Компетенция не развита. Студент не владеет необходимыми навыками и не старается их применять.)

2 - Низкий уровень (Компетенция недостаточно развита. Студент частично проявляет навыки, входящие в состав компетенции. Пытается, стремится проявлять нужные навыки, понимает их необходимость, но у него не всегда получается.)

3 - Базовый уровень (как обязательный для всех студентов-выпускников ВУЗа по завершении освоения ООП ВО)

4 - Продвинутый уровень (студент владеет сложными навыками, способен активно влиять на происходящее, проявлять соответствующие навыки в ситуациях повышенной сложности.)

5 - Высокий (лидерский) уровень (данный уровень необходим только для магистра, который по своим должностным обязанностям может принимать стратегические решения. Для бакалавра он является желаемым, но не обязательным)

#### 4. Шкалы оценивания (балльно-рейтинговая система)

Вид учебной работы, за которую ставятся баллы	Баллы
Участие в online занятиях, прослушивание видеолекций	0 - 5
Контрольный тест к модулю 1	0 - 5
Контрольный тест к модулю 2	0 - 10
Контрольный тест к модулю 3	0 - 10
Контрольный тест к модулю 4	0 - 10
Контрольная работа	0 - 30
<b>ИТОГОВЫЙ КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ</b>	<b>0 - 30</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>0 - 100</b>

#### Балльная шкала оценки

Оценка (экзамен)	Баллы
отлично	86 – 100
хорошо	69 – 85
удовлетворительно	51 – 68
неудовлетворительно	менее 51

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

**1.1. Типовой вариант задания на контрольную работу**

Вариант задания выдаётся студенту преподавателем индивидуально или выбирается студентом самостоятельно по одной из тем перечисленных п.5. данной рабочей программы по принципу, основанному на номере зачётной книжки, в соответствии с таблицей:

Две последние цифры зачётки					Вариант	Две последние цифры зачётки					Вариант
01	21	41	61	81	<b>1</b>	11	31	51	71	91	<b>11</b>
02	22	42	62	82	<b>2</b>	12	32	52	72	92	<b>12</b>
03	23	43	63	83	<b>3</b>	13	33	53	73	93	<b>13</b>
04	24	44	64	84	<b>4</b>	14	34	54	74	94	<b>14</b>
05	25	45	65	85	<b>5</b>	15	35	55	75	95	<b>15</b>
06	26	46	66	86	<b>6</b>	16	36	56	76	96	<b>16</b>
07	27	47	67	87	<b>7</b>	17	37	57	77	97	<b>17</b>
08	28	48	68	88	<b>8</b>	18	38	58	78	98	<b>18</b>
09	29	49	69	89	<b>9</b>	19	39	59	79	99	<b>19</b>
10	30	50	70	90	<b>10</b>	20	40	60	80	00	<b>20</b>

Пример. Номер зачётки – 140653, соответственно - вариант 13. Тема курсовой работы: «Процесс управления коммерческой деятельностью предприятия»

Темы курсовых работ перечислены в п.5. данной рабочей программы

**1.2. Типовой тест промежуточной аттестации**

1. Экономическая эффективность – это:

А. соотношение между затратами по вовлеченным в производство ресурсам и полученными результатами;

В. результат функционирования предприятия, который может быть выражен с помощью прибыли;

С. результат функционирования предприятия, который может быть выражен с помощью валового дохода;

Д. соотношение между затратами по вовлеченным в производство ресурсам и товарооборотом.

2. Экономический эффект от работы коммерческой организации не может выражаться такими показателями, как:

А. валовой доход;

В. товарооборот;

С. затраты на сбыт;

Д. объем продажи товаров.

3. Основой финансового плана является прогноз объемов:

А. производства;

В. реализации;

С. затрат;

Д. закупок.

3. Прогноз объема продаж – это:

А. максимальная доля рынка, которую предприятие может получить за определенный период времени;

В. объем продаж, выраженный в процентах к общенациональному потенциалу;

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

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

4. Емкость товарного рынка – это:

А. сложившаяся на рынке экономическая ситуация, которую характеризует соотношение между спросом и предложением;

В. потенциальный объем сбыта товара на рынке в течении определенного времени;

С. максимальная доля рынка, которую предприятие может получить за определенный период времени;

Д. объем продаж, выраженный в процентах к общенациональному потенциалу.

5. Допустимый риск – это:

А. угроза получения нулевого дохода, равного произведенным затратам;

В. угроза полной потери прибыли от реализации в сочетании с возможными и предсказуемыми потерями;

С. угроза потери доходов в размере, превышающем все состояние фирмы;

Д. угроза потери доходов в размере произведенных затрат.

6. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

А. с куплей товаров и/или услуг;

В. с продажей товаров и/или услуг;

С. с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;

Д. с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;

Е. с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

7. На какие группы могут быть разделены хозяйственные связи между субъектами рынка по критерию «форма организации поставок»?

А. внутриотраслевые и межотраслевые;

В. транзитные поставки и поставки через склад;

С. прямые и опосредованные;

Д. краткосрочные и долгосрочные;

Е. международные и национальные.

8. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»?

А. торговля;

В. управление;

С. исследование рынка;

Д. слежение;

Е. проверка.

9. В чем выражается правовое регулирование договоров?

А. в установлении порядка их заключения;

В. в установлении порядка исполнения сторонами принятых на себя обязательств;

С. в установлении ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств;

Д. в установлении порядка их заключения и в установлении порядка исполнения сторонами принятых на себя обязательств;

Е. в установлении порядка их заключения; в установлении порядка исполнения сторонами принятых на себя обязательств; в установлении ответственности за неисполнение

10. Как называется закупка товаров, связанная с восполнением регулярно потребляемых ресурсов?

- А. обычная;
- В. разовая;
- С. уникальная;
- Д. периодическая;
- Е. аккордная.

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

6.1 Итоговый контрольный тест доступен студенту только во время тестирования, согласно расписания занятий или в установленное деканатом время.

6.2. Студент информируется о результатах текущей успеваемости.

6.3 Студент получает информацию о текущей успеваемости, начислении бонусных баллов и допуске к процедуре итогового тестирования от преподавателя или в ЭИОС.

6.4. Производится идентификация личности студента.

6.5. Студентам, допущенным к промежуточной аттестации, открывается итоговый контрольный тест.

6.6. Тест закрывается студентом лично по завершении тестирования или автоматически по истечении времени тестирования.