

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева
Институт экономики и управления (ИНЭУ)
сокращенное и полное наименование института
Кафедра «Менеджмент» (МЕН)
сокращенное и полное наименование кафедры**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТОРНОЙ И
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

Организация коммерческой деятельности

наименование дисциплины

Направление подготовки

38.03.02 «Менеджмент»

код и полное наименование направления подготовки

Менеджмент организаций различных организационно-правовых форм

(наименование профиля подготовки)

Уровень образования

бакалавриат

бакалавриат, магистратура, специалитет

Форма обучения

Очная

Нижний Новгород
2018

Разработчики/составители методических рекомендаций по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»:

доцент, кандидат экономических наук, Лозгачева Т.М.
ученое звание, степень, фамилия, имя, отчество


Кафедра «Менеджмент»

Дата, подпись  « 7 » 05 20 18 г.

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» рассмотрены на заседании кафедры «Менеджмент»
наименование кафедры

Протокол № 7 от « 7 » 05 20 18 г.


Заведующий кафедрой д.ф.н., профессор Матиашвили В.М.
ученое звание, степень, фамилия, имя, отчество

Дата, подпись  « 7 » 05 20 18 г.

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» согласованы с председателем методической комиссии по профилю подготовки, специальности (или председателем предметной комиссии)

Заведующий кафедрой
должность

д.ф.н., профессор Матиашвили В.М.
ученое звание, степень, фамилия, имя, отчество


 « 7 » 05 20 18 г.
дата, подпись

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» утверждены Учебно-методическим советом ИНЭУ

Протокол № 5 от « 22 » 05 20 18 г.

СОГЛАСОВАНО:

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» зарегистрированы в УМУ под учетным номером 6060

Начальник МО УМУ  Горностаева А.В. « 24 » 05 20 18 г.
личная подпись расшифровка подписи дата

Содержание

Блок 2. Методическое обеспечение дисциплины	4
Введение	4
2.1. Методические рекомендации по организации аудиторной работы	4
1. Цели и задачи освоения дисциплины	4
2. Тематический план освоения дисциплины на практических занятиях	5
3. Структура отчета по практической работе	9
2.2. Методические рекомендации по организации и планированию самостоятельной работы студентов	13
4. Комплект заданий для проверочной работы	15
5. Рекомендации по выполнению самостоятельной работы	15
2.3. Методические рекомендации по написанию курсовой работы	18
6. Примерные темы курсовых работ	18
7. Цели и задачи курсовой работы	18
8. Структура курсовой работы	18
9. Порядок выполнения курсовой работы	19
10. Правила оформления курсовой работы	20
11. Процедура защиты курсовой работы	22
12. Критерии оценки курсовой работы	23
Блок 3. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов	24

Блок 2. Методическое обеспечение дисциплины

Введение

Методические рекомендации по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» направления подготовки бакалавриат 38.03.02 «Менеджмент», профиль подготовки: «Менеджмент организаций различных организационно-правовых форм» для очной формы обучения разработаны с учетом ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» января 2016 г. № 7 и в соответствии с «Положением об учебно-методическом комплексе дисциплины», утвержденного приказом ректором НГТУ № 142 от 26.03.2015 г.

2.1. Методические рекомендации по организации аудиторной работы

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины: формирование компетенций, получение систематизированных знаний и приобретение профессиональных навыков и умений в области организации коммерческой деятельности бизнеса на современном этапе экономических отношений.

Задачи:

- освоение студентами закономерностей, основных принципов и сущности управления малым бизнесом;
- дать представление о сущности бизнеса на разных фазах функционирования, разработке концепции, формировании организационной структуры и команды, выборе формы финансирования, проведения оценки эффективности инвестиций;
- владение передовыми формами организации коммерческой деятельности для различных типов производств и видов деятельности.

Профессиональная деятельность бакалавра направлена на организацию и ведение предпринимательской деятельности.

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» представляет собой дисциплину вариативной части, обязательная дисциплина по выбору (Б1.В.ОД.6). Дисциплина базируется на курсах: Нормативные акты в профессиональной деятельности, Основы экономических знаний, Информационные технологии в менеджменте, корпоративные информационные системы и информационная безопасность, Управленческие решения, Финансовый учет, Финансовый менеджмент, Маркетинг.

Общая трудоемкость, виды занятий, форма аттестации представлена в таблице 1.

Таблица 1.- Общая трудоемкость, виды занятий, форма аттестации

Семестр	Общая трудоемкость, часов (ЗЕТ)	Лекции, часов	Практические занятия, часов	Лабораторные работы, часов	СРС, часов	Курсовой проект/ работа	Контрольная работа
Очная форма обучения Форма аттестации: экзамен(54ч)							
9	216 (6)	34	34	-	86	+	8

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции: ПК-19,20.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования.

Бакалавр должен знать:

- основы организации коммерческой деятельности предприятия; механизм координации предпринимательской деятельности (ПК-19);
- основные элементы коммерческой деятельности: цели, принципы, задачи, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности, теоретическую базу для подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20).

Бакалавр должен уметь:

- организовывать коммерческую деятельность предприятия, координировать предпринимательскую деятельность, согласовывать деятельность различных участников предпринимательской деятельности (ПК-19);
- подготавливать организационные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур, моделировать коммерческую деятельность (ПК-20).

Бакалавр должен владеть:

- навыками организации и координации предпринимательской деятельности (ПК-19).
- навыками подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20).

В учебном процессе преподаватель использует активные и интерактивные формы обучения студентов, которые должны опираться на их творческое мышление и в наибольшей степени активизировать

познавательную деятельность, делать их соавторами новых идей, приучать их самостоятельно принимать оптимальные решения и способствовать их реализации.

В аудиторной работе со студентами предполагается проведение лекций-бесед и (или) лекций-дискуссий. При чтении лекций используются слайд-лекции, каждая из которых должна содержать конспект материала по определенной теме дисциплины.

Рекомендации по работе на лекционных занятиях:

1. Обратит внимание на то, как строится лекция. Она состоит, в основном из:
 - вводной части, в которой актуализируется сущность вопроса, идет подготовка к восприятию основного учебного материала;
 - основной части, где излагается суть рассматриваемой проблемы;
 - заключения, где делаются выводы и даются рекомендации, практические советы.
2. Настроиться на лекцию. Настрой предполагает подготовку, которую рекомендует преподаватель. Например, самостоятельно найти ответ на вопрос домашнего задания, читая раздел рекомендуемого литературного источника и выявить суть рассматриваемых положений. Благодаря такой подготовке возникнут вопросы, которые можно будет выяснить на лекции. Кроме того, соответствующая подготовка к лекции облегчает усвоение нового материала, заранее ориентируя на узловые моменты изучаемой темы. Важна и самоподготовка к лекции через стимулирование чувства интереса, желания узнать новое.
3. Отключить до начала лекции мобильный телефон (или поставить его в бесшумный режим), чтобы случайный звонок не отвлекал преподавателя и других студентов.
4. Слушать лекцию внимательно и сосредоточенно. В противном случае есть риск не усвоить именно главные положения темы, оставить за кадром вопросы, которые осложняют учебу в дальнейшем.
5. Если Вы в чем-то не согласны (или не понимаете) с преподавателем, то совсем не обязательно тут же перебивать его и, тем более, высказывать свои представления, даже если они и кажутся Вам верными. Перебивание преподавателя на полуслове – это верный признак невоспитанности. А вопросы следует задавать либо после занятий (для этого их надо кратко записать, чтобы не забыть), либо выбрав момент, когда преподаватель сделал хотя бы небольшую паузу, и обязательно извинившись.
6. Помнить, что лекцию лучше конспектировать, независимо есть тема в учебнике или ее нет. Научитесь правильно составлять конспект лекции.

2. Тематический план освоения дисциплины на практических занятиях

Тематический план освоения дисциплины на практических занятиях представлен в таблице 2.

Таблица 2. Тематический план освоения дисциплины на практических занятиях

№ р-ла	Темы лекций	Тема практических занятий	Трудое мкость (час.) очная форма обучен ия
1.	Сущность и принципы коммерческой деятельности	Разбор кейсов по материалам периодических изданий: практика коммерческой деятельности	3
2.	Субъекты коммерческой деятельности	Составить сравнительную характеристику организационно-правовых форм.	3
3.	Коммерческо-посредническая деятельность	Подготовить рефераты на темы: «Организация коммерческого предпринимательства в условиях рынка», «Маркетинг в коммерческой деятельности предприятия».	4
4.	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	Подготовить рефераты на темы: «Организация малого и среднего бизнеса в торговле: состояние, проблемы, перспективы развития»	4
5.	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	Подготовить рефераты на темы: «История Нижегородской ярмарки», «Организация коммерческого посредничества в условиях рынка», «Развитие биржевой торговли в России».	4
6.	Государственное регулирование коммерческой	Проанализировать содержание договора поставки товаров на соответствие нормам гражданского законодательства	4

	деятельности		
7.	Инфраструктура коммерческой деятельности	Подготовить рефераты на темы: «Средства управления складским технологическим процессом», «Структурное построение коммерческих служб оптового предприятия»	6
8	Особые финансовые услуги в коммерческой деятельности	Подготовить доклады на темы: «Перспективы развития розничной торговли», «Перспективы развития электронной коммерции»; «Современные форматы торговых предприятий».	6
ИТОГО			34

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме: участие в групповых обсуждениях, выполнение тестов, выполнения и защита индивидуальных практических заданий, активность на семинарских занятиях; промежуточный контроль в форме экзамена, который принимает преподаватель, проводивший лекционные занятия с данными студентами.

Правила выполнения практических работ (заданий).

Практические занятия, которые проводятся в следующих формах: семинар, практические задания.

Они служат для осмысления и более глубокого изучения теоретических проблем, а также отработки навыков использования знаний, которое дает студенту возможность:

- проверить, уточнить, систематизировать знания;
- овладеть терминологией и свободно ею оперировать;
- научиться точно и доказательно выражать свои мысли на языке конкретной науки;
- анализировать факты, вести диалог, дискуссию, оппонировать.

Практические занятия призваны укреплять интерес студента к науке и научным исследованиям, научить связывать научно-теоретические положения с практической деятельностью. В процессе подготовки к ним происходит развитие умений самостоятельной работы: развиваются умения самостоятельного поиска, отбора и переработки информации.

Студент должен:

- строго выполнять весь объем самостоятельной подготовки, представленный в методических указаниях по самостоятельной работе;
- знать, что проведению каждого практического занятия предшествует проверка готовности студента, которая проводится преподавателем в его начале;
- решить на практическом занятии задачи (задания), предусмотренные данными методическими указаниями, по каждой теме;
- ответить на контрольные вопросы по каждой теме во время защиты каждой выполненной практической работы – текущий контроль.

Задания и последовательность выполнения практических работ

Практическая работа № 1

Тема: Разбор кейсов по материалам периодических изданий по компаниям

Цель: приобретение знаний и навыков анализа и оценки разных компаний.

Задание: рассмотреть и проанализировать организацию коммерческой деятельности в российской экономике.

Контрольные вопросы

1. Рассмотреть организацию коммерческой деятельности в конкретной компании.
2. Проанализировать организацию коммерческой деятельности по отраслям экономики.
3. Выявить современные тенденции организации коммерческой деятельности в мировой практике.

Практическая работа № 2

Составить сравнительную характеристику организационно-правовых форм.

Подготовить рефераты на темы: «Организация коммерческого предпринимательства в условиях рынка», «Маркетинг в коммерческой деятельности предприятия».

Тема: Характеристика организационно-правовых форм.

Цель: приобретение знаний о коммерческой деятельности предпринимательства.

Задание: рассмотреть виды и формы организационно-правовых форм.

Контрольные вопросы:

1. Виды коммерческих организаций.
2. Правовые основы функционирования предприятий.
3. Внешняя и внутренняя среда предприятия.

Тема: Организация коммерческого предпринимательства в условиях рынка.

Цель - приобретение знаний о коммерческих предприятиях.

Задание рассмотреть и проанализировать формы организации коммерческого предпринимательства.

Контрольные вопросы

1. Субъекты предпринимательской деятельности.
2. Формы собственности.
3. Сущность коммерческого предпринимательства.

Тема: Маркетинг в коммерческой деятельности.

Цель - изучить основы маркетинга в коммерческой деятельности.

Задание рассмотреть роль маркетинга в коммерческой деятельности.

Контрольные вопросы

1. Этапы коммерческой деятельности при закупке материалов и ресурсов.
2. Метод стимулирования товародвижения.
3. Роли маркетинговых служб.

Тема: Опросная анкета.

Цель - приобретение знаний о составлении анкет.

Задание рассмотреть структуру анкеты

Контрольные вопросы

1. Роль опросных анкет.
2. Виды оценок
3. Сложности при составлении.

Практическая работа № 3

Подготовить рефераты на темы: «Организация малого и среднего бизнеса в торговле: состояние, проблемы, перспективы развития»

Тема: Организация малого и среднего бизнеса в сфере торговли.

Цель: приобретение знаний в сфере торговли.

Задание: рассмотреть и проанализировать проблемы малого бизнеса в сфере торговли.

Контрольные вопросы:

1. Субъекты малого предпринимательства.
2. Проблемы развития малого и среднего бизнеса.
3. Факторы влияющие на уровень рисков.

Тема Товарные знаки.

Цель - приобретение знаний о товарных знаках.

Задание рассмотреть и проанализировать виды и формы товарных знаков.

Контрольные вопросы

1. Сущность товарных знаков.
2. Роль товарных знаков.
3. Регистрация товарного знака

Тема Оценка коммерческого риска.

Цель - приобретение знаний о рисках коммерческой деятельности.

Задание рассмотреть и проанализировать виды рисков ком. деятельности.

Контрольные вопросы

1. Факторы влияющие на риск.
2. Виды факторов риска.
3. Оценка степени риска.

Практическая работа № 4

Подготовить рефераты на темы: «История Нижегородской ярмарки», «Организация коммерческого посредничества в условиях рынка», «Развитие биржевой торговли в России».

Тема: Организация коммерческого посредничества в условиях рынка

Цель: приобретение знаний об организации коммерческого посредничества в условиях рынка

Задание: рассмотреть принципы, формы и методы организации коммерческого посредничества в условиях рынка

Контрольные вопросы:

1. рассмотреть основные виды коммерческого посредничества
2. рассмотреть условия и факторы формирования коммерческой деятельности
3. рассмотреть основные направления коммерческой деятельности

Тема: Развитие биржевой торговли в России

Цель: приобретение знаний и навыков о развитии биржевой торговли в России

Задача: рассмотреть объекты биржевой торговли в России

Контрольные вопросы:

1. рассмотреть современный биржевой рынок и его развитие
2. рассмотреть динамику развития биржевой торговли
3. рассмотреть проблемы и препятствия развития биржевой торговли в России

Практическая работа № 5

Подготовить доклад на тему «Товарообменные операции»

Тема: Товарообменные операции

Цель: приобретение знаний и навыков о товарообменных операциях

Задание: рассмотреть сущность, формы и методы товарообменных операций

Контрольные вопросы:

1. Рассмотреть понятие товарообменных операций.
2. Рассмотреть формы и методы товарообменных операций.
3. Проанализировать товарообменные операции в организации.

Тема: Коммерческая деятельность во внешнеторговых операциях

Цель: приобретение знаний об осуществлении коммерческой деятельности во внешнеторговых операциях.

Задание: рассмотреть внешнеторговые операции со стороны коммерческой деятельности.

Контрольные вопросы:

1. Рассмотреть содержание понятия внешнеторговые операции.
2. Рассмотреть основные виды внешнеторговых сделок.
3. Проанализировать внешнеторговые сделки на международном уровне.

Практическая работа № 6

Проанализировать содержание предложенного преподавателем договора поставки товаров на соответствие нормам гражданского законодательства

Тема: Договор поставки товаров.

Цель: приобретение знаний о нормах и правилах поставки товара.

Задание: рассмотреть и проанализировать договор поставки товаров.

Контрольные вопросы:

1. Отличия от договора купли-продажи.
2. Особенности поставки товара.
3. Нормативно-правовое регулирование.

Практическая работа №7

Подготовить рефераты на темы: «Средства управления складским технологическим процессом», «Структурное построение коммерческих служб оптового предприятия»

Тема: Средства управления складским технологическим процессом

Цель: приобретение знаний и навыков по средствам управления складским технологическим процессом.

Задание: рассмотреть средства управления в рамках складского технологического процесса.

Контрольные вопросы:

1. Рассмотреть содержание понятия складского технологического процесса.
2. Рассмотреть организацию и технологию складских операций.
3. Проанализировать цели управления складским технологическим процессом.

Тема: Структурное построение коммерческих служб оптового предприятия

Цель: приобретение знаний и навыков о структурном построении коммерческих служб оптового предприятия.

Задание: рассмотреть структурное построение коммерческих служб на разных оптовых предприятиях.

Контрольные вопросы:

1. Рассмотреть содержание понятия коммерческих служб на оптовых предприятиях.

2. Проанализировать организацию и технологию построения коммерческих служб на примере оптовых предприятий РФ.
3. Рассмотреть методы структурного построения коммерческих служб.

Тема: Сравнительная характеристика договора купли-продажи и договора поставки.

Цель: Изучение понятий договора купли-продажи и договора поставки и их сравнение.

Задание: Рассмотреть понятия договора купли-продажи и договора поставки с целью изучения их сравнительных характеристик.

Контрольные вопросы:

1. Рассмотреть содержание понятия договора купли-продажи.
2. Рассмотреть содержание понятия договора поставки.
3. Сравнить понятия договора купли-продажи и договора поставки.

Тема: Страхование перевозки грузов.

Цель: приобретение знаний и навыков по страхованию перевозки грузов.

Задание: рассмотреть систему страхования в рамках перевозки грузов.

Контрольные вопросы:

1. Рассмотреть принципы страхования перевозки грузов.
2. Привести примеры коммерческих организаций, занимающихся страхованием перевозки грузов в РФ.
3. Проанализировать систему страхования перевозки грузов в РФ.

Практическая работа № 8

Решить задачи по определению экономической эффективности коммерческой деятельности, сделать выводы

Подготовить доклады на темы: «Перспективы развития розничной торговли», «Перспективы развития электронной коммерции»; «Современные форматы торговых предприятий».

Тема: Экономическая эффективность коммерческой деятельности.

Цель: приобретение знаний о розничной торговле.

Задание: рассмотреть перспективы развития розничной торговли.

Контрольные вопросы:

1. Функции и задачи розничной торговли.
2. Виды электронной коммерции.
3. Торговые формы.

Тема: Перспективы развития розничной торговли.

Цель: Приобретение знаний о розничной торговле.

Задание: Рассмотреть и проанализировать этапы развития розничной торговли.

Контрольные вопросы:

1. Сущность розничной торговли
2. Плюсы и минусы розничной торговли
3. Доля розничной торговли в Российской экономике

Тема: Перспективы развития электронной коммерции

Цель: Приобретение знаний о электронной коммерции

Задание: рассмотреть и проанализировать этапы развития электронной коммерции

Контрольные вопросы:

1. Виды электронной коммерции
2. Этапы развития электронной коммерции
3. Роль электронной коммерции в современной экономике

Тема: Современные форматы торговых предприятий

Цель: Приобретение знаний о видах торговых предприятий

Задание: Рассмотреть и проанализировать торговые предприятия

Контрольные вопросы:

1. Виды и формы торговых предприятий
2. Государственная поддержка торговых предприятий
3. Организация коммерческой деятельности торговых предприятий

3. Структура отчета по практической работе

Результаты выполнения практической работы оформляются студентами в виде отчета:

- 1) указываются наименование и цель выполнения практической работы;

- 2) приводится описание организации (определяется преподавателем по согласованию со студентом);
- 3) указывается, что исследуется или рассчитывается и с помощью, каких методов и формул;
- 4) в соответствии с заданием заполняются таблицы, приводятся расчеты, строятся графики;
- 5) по результатам выполненных заданий проводится анализ исследуемого явления, объекта, процесса;
- 6) выводы по выполненной работе.

На титульном листе практической работы ставятся дата, подпись исполнителя и преподавателя, принявшего практическую работу.

На занятиях проводится защита результатов работы и полученных выводов. Защита результатов работы организуется перед всей группой студентов, полученные выводы обсуждаются всеми студентами, которые задают вопросы, дискутируют. Преподаватель в заключении подводит общие итоги работы. В течение практического занятия студенты выполняют одну или несколько работ (заданий) под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала. Оценки за выполнение практических работ являются показателями текущей успеваемости студентов по учебной дисциплине.

Специфика каждого подвида работ и методика их выполнения следующие:

1. Кейсы – проанализировать и описать заданную ситуацию, сделав соответствующие выводы.
2. Ситуационная задача – решить задачу путем изучения частной обстановки ситуации, провести расчет для определения потенциального развития событий, описать возможный результат.
3. Сквозные задачи – выполнить все пункты задачи, которые указаны в условии, используя исходные данные.
4. Индивидуальные проекты – выполнить четко поставленную задачу при помощи системного подхода (сочетание теоретических знаний и практических навыков) самостоятельно.
5. Групповые проекты – аналогичный метод решения с п. 4, только действовать необходимо в группе сообща.

Большинство тем из курса эффективнее осваивать с применением практических ситуаций для анализа, разработанных на основе данных по реально существующим компаниям. Студент получает возможность поставить себя на место руководителя предприятия и попробовать применить полученные знания для решения проблем компании. Задача студента – проанализировать ситуацию и предложить свой вариант действий в предлагаемых обстоятельствах.

Каждая управленческая ситуация отличается уникальными особенностями, требует уникальных решений и действий. С помощью ситуаций для анализа, будущие выпускники могут попытаться решить реальные проблемы реальных менеджеров в реальных компаниях.

Существует две формы анализа практической ситуации – устная и письменная.

Подготовка письменного анализа ситуации. Не существует четких указаний для оформления и структуризации письменного анализа. Материалы, посвященные компаниям и их проблемам, настолько разнообразны, что нельзя каким-то образом алгоритмизировать процесс создания письменного отчета, который подходил бы к работе над всеми ситуациями для анализа. Преподаватель может дать каждому студенту тему для письменного отчета. Возможен и другой подход – подготовка развернутого анализа всей ситуации, в ходе которого студент должен:

- 1) определить все проблемы, на которые руководство компании должно обратить внимание;
- 2) выполнить анализ и дать оценку этих проблем;
- 3) предложить план действий и пакет рекомендаций по результатам своего анализа.

Во время написания отчета по анализу ситуации необходимо помнить следующее.

1. Ваш анализ и оценки должны подтверждать ваши выводы. Избегайте неаргументированных мнений, излишнего обобщения. Ваш отчет должен быть связным, логически выстроенным, а мнения подкреплены фактами и цифрами.

2. Если вам для анализа понадобились вычисления, представьте их в таблицах и диаграммах. Это понятнее и нагляднее. Не надо собирать все вспомогательные графические и табличные материалы в конце отчета, разместите их в тексте по мере изложения материала, чтобы читателю было понятно, к чему они относятся и что означают. Все эти вспомогательные материалы должны тесно связываться с вашими выводами. Включите в текст ссылки на таблицы и диаграммы.

3. Продемонстрируйте свое владение понятиями и средствами анализа, которые вы применяете.

4. Интерпретация материалов ситуации должна быть обоснованной и объективной. Избегайте не имеющих к делу замечаний, а также заключений, в которых учитываются только те факторы, которые укладываются в вашу модель, а остальные отменяются. Также старайтесь ничего не преувеличивать и не преуменьшать.

5. Анализ должен быть взвешенным и объективным, избегайте эмоционального подхода и риторики. При первом редактировании анализа подчеркните фразы «Я думаю», «Я считаю», «Я полагаю», а при втором редактировании замените их словами «Как показывает мой анализ» или «Как ясно из моего анализа».

6. Последний раздел своего письменного отчета посвятите конкретным рекомендациям и плану дальнейших действий. Ваши рекомендации должны учитывать все проблемы и задачи, которые вы идентифицировали в предыдущих разделах. Если рекомендации логически не вытекают из вашего анализа, то

снижается доверие ко всему вашему пакету рекомендаций. Ясно, что рекомендуемые вами действия должны иметь заметный положительный эффект.

7. Советы, предполагающие высокую степень риска следует давать с большой осторожностью. Обязательно разъясните, каким образом ваши рекомендации помогут решить указанные вами проблемы.

8. Проверьте, способна ли компания реализовать предлагаемые вами решения. Кроме того, необходимо разобраться, под силу ли реализация ваших предложений тем людям, которые сейчас работают в компании, при наличии имеющихся у нее компетенций, в существующих условиях внешней и внутренней среды.

9. Обязательно разъясняйте свои предложения как можно подробнее, вплоть до мельчайших деталей. Избегайте общих, ничего не значащих формулировок наподобие «Этой компании больше внимания следует уделять планированию» или «Желательно избрать более агрессивную маркетинговую политику».

Если вы, например, считаете, что компания должна улучшить свою позицию на рынке, обязательно разъясните, как, по вашему мнению, она должна это сделать. Предложите список действий, которые следует предпринять, составьте последовательность их исполнения, обозначьте приоритеты, назначьте ответственных.

Предлагая план действий, помните, что в практической деятельности сотрудник должен ответственно подходить к выбору решений, которые в случае ошибочности повлекут за собой серьезные финансовые потери, и с осторожностью предлагать любые кардинальные решения, даже если ему не придется нести за него никакой ответственности.

Ваш отчет должен быть хорошо организован и грамотно написан. Даже самые замечательные идеи мало что дают, если вы не сможете убедить слушателей в их достоинствах, а для этого требуется логика, четкая последовательность, продуманная аргументация и убедительность изложения.

Подготовка устного ответа по анализу ситуации. В будущей практической деятельности от студентов, потребуется умение устно излагать свои идеи и убедительно их аргументировать. Это очень полезная практика, она позволяет студенту преодолеть страх перед большой аудиторией и научиться правильно излагать свои мысли.

Подготовка устного ответа, по сути, мало отличается от подготовки письменного отчета. В обоих случаях необходимо выделить проблемы и задачи, стоящие перед компанией, проанализировать условия отрасли и компании, разработать продуманный план действий. Качество анализа и предлагаемых рекомендаций должно быть одинаковым в устном и письменном ответах.

Как и при подготовке письменного отчета, при подготовке устного студенты должны показать знание понятий и средств анализа. Рекомендации должны быть достаточно подробны, чтобы обеспечить менеджмент четкими указаниями о том, что и когда делать.

Ответ можно сопроводить следующими слайдами:

- начальный слайд с названием темы и фамилиями авторов;
- слайд-шоу по ходу ответа (если ответ готовили несколько человек, то с указанием фамилий всех участников);
- один или несколько слайдов с перечислением основных проблем и задач, которые менеджмент должен решить;
- серия слайдов, иллюстрирующих ваш анализ ситуации;
- серия слайдов, посвященных вашим рекомендациям, аргументам и обоснованию каждого аргумента (по слайду на каждую рекомендацию и ее обоснование).

Необходимо несколько раз прорепетировать свое слайд-шоу, чтобы устранить все возможные недостатки. Слайд-шоу надо составить таким образом, чтобы завладеть вниманием аудитории, однако не настолько, чтобы слушатели забыли о теме вашего ответа и комментариях оппонентов.

Следует помнить, что слайды должны только лишь помочь слушателям понять ваши мысли. Избыток графики, изображений, цвета могут отвлечь внимание аудитории от вашего рассказа и помешать восприятию ваших мыслей.

Не забывайте, что даже самое лучшее слайд-шоу не скроет от взыскательной аудитории недостатков анализа. Слабый анализ в сочетании с блестящим визуальным сопровождением столь же нежелателен, как и хороший анализ без надлежащих сопроводительных материалов.

Если студент заинтересовался деятельностью какой-либо компании или ему недостаточно данных, то можно зайти на сайт компании, получить всю необходимую информацию и использовать ее по своему усмотрению. Многие компании размещают на сайтах свои годовые отчеты и прочую документацию (или предлагают ссылки на них). Кроме того, почти всегда на сайте представлена формулировка миссии и видения компании, разъясняются ценности компании, характеризуется ее положение в отрасли, указывается курс акций. В материалах, которые компании публикуют о себе, содержится множество полезных сведений, например информация о новых товарах, соглашениях о союзах, партнерствах и приобретениях и прочих значимых событиях. Некоторые сайты содержат ссылки на другие ресурсы, где вы найдете дополнительные сведения, например о размере отрасли, динамике ее роста, статистические данные и прогноз будущего развития. Поэтому любой поиск в Интернете данных о компании лучше всего начинать с ее сайта.

Таким образом, можно сформулировать следующие общие рекомендации по анализу ситуации.

1. Дважды прочитайте ситуацию, первый раз – чтобы получить общее представление, второй – чтобы вникнуть во все факты и данные. Затем внимательно просмотрите всю информацию, которая представлена в таблицах, диаграммах, схемах, рисунках.

2. Составьте полный перечень всех проблем и задач, которые предстоит решить менеджменту компании.

3. Вдумчиво проанализируйте ситуацию компании, напишите одну-две страницы своих замечаний.

4. Примените концепции менеджмента и средства анализа, которые вы почерпнули в теоретическом курсе.

5. Обязательно проанализируйте цифровые показатели, сопровождающие ситуацию, – это поможет лучше понять финансовое положение компании.

6. Сопроводите каждое свое суждение продуманными аргументами и цифровыми данными; заявления «Я думаю» и «Я считаю» звучат не так убедительно, как «Мой анализ показывает».

7. Расположите свои рекомендации в порядке приоритетности; удостоверьтесь, что их можно выполнить при наличии имеющихся ресурсов и в течение приемлемого срока.

8. Подкрепите каждую рекомендацию убедительными аргументами, доказывающими целесообразность предлагаемых вами действий и их результативность для улучшения положения компании.

9. Просмотрите предлагаемый вами план действий и убедитесь, что в нем учтены все проблемы и задачи, которые вы определили на начальном этапе, иначе план будет неэффективным.

10. Не предлагайте таких действий, которые могут привести к катастрофическим последствиям при ненадлежащем исполнении; учитывайте не только положительные последствия своих предложений, но и возможные отрицательные.

Подготовка презентации. Составив детализированный план доклада, презентацию подготовить будет легче. Для этого необходимо по каждому пункту и подпункту плана создать слайд, иллюстрирующий содержание данного подпункта/пункта. Тогда и слайды будут информативны, и рассказывать вам будет удобно, и сама очередность слайдов поможет не сбиваться с мысли. Речь и слайды не должны совпадать, тогда презентация станет «объёмной». Речь должна быть не перегружена специальной терминологией, а слайды должны содержать больше технических подробностей: формулы, схемы, таблицы, графики. В коротком выступлении к ним можно обращаться по ходу изложения, но при этом не надо останавливаться на объяснении всех нюансов.

При подготовке презентации необходимо помнить несколько простых правил:

1. Презентация является иллюстрацией, дополнением к докладу, текст всегда первичен. Поэтому необходимо исходить из того, что главное требование к презентации – наглядность. От того, насколько просто и доступно вы представите результат своей работы, зависит больше половины успеха.

2. Не перегружайте слайд текстом – вы его и так читаете в своем докладе. Оставьте слова себе, а графику – презентации. Можно несколько кадров отвести для текста, когда это становится совершенно необходимым. Распространённая ошибка – читать слайд дословно. Лучше всего, если на слайде будет написана подробная информация (определения, теоремы, формулы), а словами будет рассказываться их содержательный смысл. Информация на слайде может быть более формальной и строго изложенной, чем в речи.

3. Не отвлекайте слушателей своей же презентацией. Яркие краски, сложные построения, излишняя анимация, выпрыгивающие и бегающие зайчики, лисички и собачки – не самое лучшее дополнение к научному докладу. Если же вы водите текст, дополняющий или поясняющий ваши положения, позаботьтесь о легкости его восприятия.

4. Текст должен быть контрастным, обязательно темным на светлом фоне. Лучше, если все поле будет светлым, в центральной части, где расположен материал – светло-серым или палевым, а внизу – более темным.

5. Презентация должна идти синхронно с текстом доклада. Ваша речь должна пояснять иллюстрации, представленные в презентации. А презентация, в свою очередь, должна содержать тот наглядный материал, который невозможно выразить словами (схемы, таблицы, графики, фотографии и так далее).

6. Оптимальное число строк на слайде – от 6 до 11. Шрифт должен быть не менее 24 размера. Перегруженность и мелкий шрифт тяжелы для восприятия. Недогруженность оставляет впечатление, что выступление поверхностно и плохо подготовлено.

7. Пункты перечней должны быть короткими фразами; максимум – две строки на фразу, оптимально – одна строка. Чтение длинной фразы отвлекает внимание от речи. Короткая фраза легче запоминается визуально.

8. Не проговаривайте формулы словами – это долго и может отвлечь внимание от основной мысли выступления. Это делается только во время лекций или семинаров, когда слушатели одновременно записывают конспект. На защите или на конференции это неуместно.

9. Оптимальная скорость переключения – один слайд за 1–2 минуты. Для кратких выступлений допустимо два слайда в минуту, но не быстрее. Слушатели должны успеть воспринять информацию и со слайда, и на слух.

Оформление практических работ. Отчет о выполненных практических работах следует писать на отдельных сброшюрованных листах белой бумаги формата А4 с одной стороны. Страницы нумеруются арабскими цифрами, номер страницы ставится внизу по центру без знаков препинания. Первой страницей

считается титульный лист, но на нем номер страницы не ставится. Титульный лист оформляется согласно требованиям и должен содержать такие данные, как наименование учебного заведения, номер и название темы практического занятия, фамилия и инициалы студента и руководителя. Страницы нумеруются, начиная со второй. Разделы должны иметь порядковую нумерацию. В тексте работы на страницах оставляются поля согласно требованиям вуза.

Если в работе имеются наглядные материалы (схемы, графики, диаграммы, чертежи), то они оформляются на отдельных страницах и обозначаются «Рисунок»; название приводится под рисунком. Рисунки помещаются в соответствии с логикой изложения и нумеруются последовательно арабскими цифрами в пределах каждой главы (например, первый рисунок в первой главе будет обозначен: Рисунок 1.1). Таблицы нумеруются также арабскими цифрами в пределах главы (например, первая таблица второй главы имеет обозначение: Таблица 2.1). Заголовок таблицы должен отражать ее содержание и размещаться над таблицей. Если показатели таблицы имеют одинаковую размерность, то она вносится в заголовок. В том случае, когда показатели имеют разную размерность, в таблицу включают отдельную графу – «Единицы измерения». Последние, можно указывать с сокращениями, но с соблюдением действующих стандартов.

Требования и процедура выставления окончательной оценки студенту по работе и порядок выполнения пропущенных работ по уважительным и неуважительным причинам

Текущий контроль знаний может проводиться с помощью сдачи проверочных работ

Для подготовки к промежуточной аттестации (экзамен) студентам необходимо выполнить все работы и регулярно посещать практические занятия.

Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающегося содержится в РПД пункт 7 и в блоке 3 Методических рекомендаций по организации аудиторной и самостоятельной работы студентов.

2.2. Методические рекомендации по организации и планированию самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов представлена в таблице 3.

Таблица 3.- Самостоятельная работа студентов

№ р-ла	№ темы	Виды самостоятельной работы (детализация – виды самостоятельной работы по каждому разделу)	Трудоем- кость (час.) очная форма обучения	Технология оценивания*
1.	1.1. 1.2. 1.3 1.4 1.5	- изучение рекомендованной литературы; - подготовка к семинарскому занятию, индивидуальным практическим работам; - составление конспекта; - подготовка к тестированию	16	Участие в групповых обсуждениях. Выполнение индивидуальных практических работ. Активность на семинарском занятии. Выполнение тестов
2.	2.1. 2.2. 2.3	- изучение рекомендованной литературы; - подготовка к семинарскому занятию, индивидуальным практическим работам; - составление конспекта; - подготовка к тестированию	16	
		Подготовка курсовой работы	36	
		Подготовка к промежуточной аттестации (экзамен)	18	
		Итого	86	

Вопросы для самостоятельной работы студента

- 1) Как работает рыночный механизм?
- 2) Какие виды рынков вы знаете?
- 3) Дайте толкование закону уменьшающейся предельной полезности, закону стоимости, конкуренции.
- 4) Что вы понимаете под «ценой равновесия»?
- 5) Как вы понимаете «коммерция» в узком и широком смысле?
- 6) Что включает содержание коммерческой деятельности?
- 7) Каковы цели, принципы и задачи коммерческой деятельности?
- 8) Кто может считаться субъектом коммерческой деятельности?

- 9) Назовите известные вам классификации субъектов коммерческой деятельности.
- 10) Дайте характеристику единоличного предприятия, полного и командитного товарищества.
- 11) Дайте характеристику ПАО и НАО.
- 12) Дайте характеристику картеля, синдиката, пула, треста.
- 13) Какие предприятия не являются субъектами коммерческой деятельности?
- 14) Чем занимаются союзы предпринимателей?
- 15) Какие предприятия считаются унитарными?
- 16) Чем отличаются предприятия на праве хозяйственного ведения от предприятий на праве хозяйственного управления?
- 17) Чем отличается понятие фирма от понятия юридическое лицо?
- 18) Какие документы необходимы для регистрации юридического лица?
- 19) Какие вы знаете формы собственности и формы хозяйствования?
- 20) Дайте определение понятие посредник.
- 21) Назовите виды посреднической деятельности.
- 22) Чем объясняется необходимость использования посредников?
- 23) Какова структура и содержание соглашения с посредниками?
- 24) Перечислите особенности соглашения с коммерческим представителем.
- 25) В чем специфика соглашения поверенного и доверителя?
- 26) В чем специфика соглашения комиссионера и комитента?
- 27) Когда заключается договор?
- 28) Какие виды агентов вы знаете?
- 29) Дайте характеристику дистрибьюторов?
- 30) Чем отличаются работа дилеров и маклеров?
- 31) В чем специфика работы брокеров?
- 32) Назовите цели и задачи оптовой торговли.
- 33) Каковы функции оптовой торговли?
- 34) Чем отличается транзитная форма оптовой торговли?
- 35) В чем специфика биржевой торговли?
- 36) Назовите основные виды биржевых сделок.
- 37) Назовите цели и задачи розничной торговли.
- 38) Каковы функции розничной торговли?
- 39) Какие вы знаете формы розничной торговли?
- 40) Какие виды розничной торговли относятся к нетрадиционной торговле?
- 41) Какие виды дополнительных услуг вы знаете?
- 42) Объясните, что значат понятия «Колесо розницы» и «пружина розницы»?
- 43) Какие факторы свидетельствуют об интеграции оптовой и розничной торговли?
- 44) Какие психологические инструменты используют супер продавцы?
- 45) В чем специфика торговли на выставках, ярмарках и аукционах?
- 46) Когда производители создают торговлю дома?
- 47) Назовите цели и задачи бизнес-плана.
- 48) Назовите основные разделы бизнес-плана.
- 49) Что вы понимаете под миссией фирмы?
- 50) В чем заключается система государственного регулирования рыночного хозяйства?
- 51) Назовите основные виды и формы аренды.
- 52) Охарактеризуйте субъекты и объекты арендных отношений.
- 53) В чём заключается феномен лизинга?
- 54) Какие законодательные акты обеспечивают правовую основу лизинга в России?
- 55) Дайте классификационные признаки лизинговой деятельности.
- 56) Раскройте основные этапы лизинговой бизнес-операции.
- 57) Перечислите основные формы лизинга.
- 58) Какие основные формы расчёта лизинговых платежей вы знаете?
- 59) Раскройте содержание франчайзинга как эффективной системы сбыта готовой продукции.
- 60) Какова специфика взаимодействия основных участников франчайзингового договора?
- 61) Дайте классификацию видов франчайзинга.
- 62) Какие основные формы расчёта платежей при заключении франчайзингового договора вы знаете?
- 63) Какие документы дают правовое обеспечение франчайзинговой деятельности.
- 64) Каковы перспективы развития франчайзинга в России?
- 65) Что такое коммерческий риск?
- 66) Каковы основные причины риска?
- 67) Дайте классификацию рисков.
- 68) Назовите факторы оказывающие влияния на риск.
- 69) Назовите методы оценки риска.

- 70) Охарактеризуйте методы и пути минимизации рисков.
- 71) Какие этапы включают модель управления рисками.
- 72) Как действует защитный механизм коммерческих тайн?
- 73) Почему кадровая политика позволяет избежать определённых рисков?
- 74) Из каких последовательных этапов складывается проверка партнёров по бизнесу?
- 75) Охарактеризуйте методы защиты от рисков: самострахование и страхование.

4.Комплект заданий для проверочной работы

Вопрос 1. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»? Ответ обоснуйте и покажите на примере

- 1) торговля;
- 2) управление;
- 3) исследование рынка;
- 4) слежение;
- 5) проверка.

Вопрос 2. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов? Ответ обоснуйте и покажите на примере

- 1) с куплей товаров и/или услуг;
- 2) с продажей товаров и/или услуг;
- 3) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- 4) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- 5) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

Вопрос 3. Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции? Ответ обоснуйте и покажите на примере

- 1) внутриотраслевые;
- 2) межотраслевые;
- 3) прямые;
- 4) опосредованные;
- 5) длительные.

Вопрос 4. Как называются хозяйственные связи, при которых в качестве посредника во взаимоотношениях между производителями и потребителями продукции и в осуществлении ее поставок выступают оптово-торговые организации? Ответ обоснуйте и покажите на примере

- 1) внутриотраслевые;
- 2) межотраслевые;
- 3) прямые;
- 4) опосредованные;
- 5) длительные.

Вопрос 5. На какие группы могут быть разделены хозяйственные связи между субъектами рынка по критерию «форма организации поставок»? Ответ обоснуйте и покажите на примере

- 1) внутриотраслевые и межотраслевые;
- 2) транзитные поставки и поставки через склад;
- 3) прямые и опосредованные;
- 4) краткосрочные и долгосрочные;
- 5) международные и национальные.

5. Рекомендации по выполнению самостоятельной работы

Рекомендации по подготовке докладов. Доклад – довольно часто встречающаяся работа в учебных заведениях. Доклад – вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Написание и защита доклада, подготовка к сообщению или беседе на занятии по заданной преподавателем теме. Этапы работы над докладом.

1. Подбор и изучение основных источников по теме, при подготовке доклада, сообщения используйте рекомендованную литературу по выбранной теме, электронные библиотеки или другие Интернет-ресурсы (рекомендуется использовать не менее 8 – 10 источников).

2. Составление библиографии. (Сделайте цитаты из книг и статей по выбранной теме (обратите внимание на непонятные слова и выражения, уточнить их значение в справочной литературе).

3. Обработка и систематизация материала. Подготовка выводов и обобщений.

4. Разработка плана доклада.

5. Написание. Напишите основные положения сообщения или доклада в соответствии с планом, выписывая по каждому пункту несколько предложений.

Доклад содержит следующие разделы:

1. Титульный лист.
2. Оглавление (в нем последовательно указываются названия пунктов доклада, указываются страницы, с которых начинается каждый пункт).

3. Введение (формулируется суть исследуемой проблемы, обосновывается выбор темы, определяются ее значимость и актуальность, указываются цель и задачи доклада, дается характеристика используемой литературы).

4. Основная часть (каждый раздел ее доказательно раскрывает исследуемый вопрос).

5. Заключение (подводятся итоги или делается обобщенный вывод по теме доклада).

6. Список литературы. Правила составления списка используемой литературы.

Перескажите текст сообщения или доклада, корректируя последовательность изложения материала.

Подготовленный доклад должен сопровождаться презентацией, иллюстрирующей его основные положения.

Показатели оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы:

- полнота и качественность информации по заданной теме;
- свободное владение материалом сообщения или доклада;
- логичность и четкость изложения материала;
- наличие и качество презентационного материал.

Оформление доклада:

Формат – docx, (odt)

Текст доклада должен быть подготовлен с использованием шрифта Times New Roman, размером 12 пт, с одинарным интервалом. Объем доклада не должен превышать 5-7 страниц А4 (210 мм x 297 мм, левое поле 30 мм, верхнее поле 20 мм, правое поле 15 мм, нижнее поле 20 мм), включая рисунки, таблицы, ссылки.

Название доклада – размер шрифта 14 пт, полужирный, заглавные буквы, выравнивание по центру, одинарный интервал.

Список литературы (12 пт) нумеруется, и номера ссылок приводятся в тексте тезиса в квадратных скобках. Инициалы автора в списке литературы должны следовать после фамилии без пробелов между ними.

Семинар-дискуссия. Современная практика предлагает широкий круг типов семинарских занятий. Среди них особое место занимает семинар-дискуссия, где в диалоге хорошо усваивается новая информация, видны убеждения студента, обсуждаются противоречия (явные и скрытые) и недостатки. Для обсуждения берутся конкретные актуальные вопросы, с которыми студенты предварительно ознакомлены. Также в семинар включаются вопросы для педагогической и интеллектуальной разминки (иногда это дискуссионная статья, по которой ставятся проблемные вопросы). Дискуссия может развертываться заочно как круговой семинар. Далее подводятся итоги дискуссии, заслушиваются и защищаются задания. После этого проходит «мозговой штурм» по нерешенным проблемам дискуссии, а также выявляются прикладные аспекты, которые можно рекомендовать для включения в курсовые, ВКР или в апробацию на практиках. Преподаватель обобщает результаты проделанной студентом работы.

Семинары-дискуссии проводятся с целью выявления мнения студентов по актуальным вопросам, что позволит подготовиться к экзамену и научит умению рассуждать на проблемные темы. Семинар-дискуссия носит проблемный характер, готовится преподавателем достаточно основательно: подбираются проблемные и контрольно-проверочные вопросы. Такой семинар возможен только после прохождения темы. К нему студенты готовятся по пособиям, а также используют энциклопедии, справочники, словари, журналы. Наибольшую эффективность приносят семинары, проводимые в форме коллективной познавательной деятельности, имеющей определенные особенности, а именно:

- разделение студентов на группы по их желанию (с обязательным участием студента с устойчивым интересом к данному предмету);
- постановка общих целей и задач для группы;
- работа в последовательности: индивидуальная, парная (чаще всего –перекрестный опрос), работа в группе, коллективная;
- обязательное предварительное ограничение по времени каждого этапа занятий;
- экспертный анализ;
- оценка работы группы преподавателем;
- проведение самооценки.

Методика написания проверочных работ. Главная цель работы – оценить степень усвоения учащимися тематического материала. Данная проверка осуществляется в виде решения теоретических и практических заданий. Специфика заданий определяется предметом изучения, с опорой на содержание которого они и будут составлены.

Типы проверочных работ:

1. Первый тип – характеризуется наличием одного главного вопроса, являющегося темой для написания работы. В этом случае цель заключается в полном раскрытии определенного вопроса из общего курса предмета.

2. Второй тип – два и более теоретических вопроса по теме в сочетании с несколькими практическими заданиями. Написание такого вида работы требует четкого и лаконичного исполнения по принципу «вопрос-ответ».

3. Третий тип включает только решение практических заданий, подразумевающих знание теории. Поэтому грамотно выполнив расчеты или заполнив пробелы в формулировках, вы продемонстрируете абсолютное владение материалом.

4. Четвертый тип – кейсы, ситуационные задачи, сквозные задачи, индивидуальный или групповой проект.

Структура проверочной работы. Как и содержание, структура работы зависит от специфики изучаемого предмета, а также от вида проверочной работы. Общими требованиями по оформлению является наличие:

- титульного листа, содержащего сведения об исполнителе работы;
- введения;
- основной части;
- заключения.

Подготовка к контрольным работам, экзамену (другим формам контроля).

1. Внимательно прочитайте материал по конспекту, составленному на учебном занятии.

2. Прочитайте тот же материал по учебнику, учебному пособию.

3. Постарайтесь разобраться с непонятными, в частности новыми терминами. Часто незнание терминологии мешает студентам воспринимать материал на теоретических занятиях на должном уровне.

4. Ответьте на контрольные вопросы для самопроверки, имеющиеся в учебнике или предложенные в данных методических указаниях.

5. Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».

6. Заучите «рабочие определения» основных понятий, законов.

7. Освоив теоретический материал, приступайте к выполнению заданий, упражнений; решению задач, расчетов самостоятельной работы, составлению графиков, таблиц.

Показатели оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы:

- качество уровня освоения учебного материала;
- умение использовать теоретические знания при выполнении практических задач или ответе на практико-ориентированные вопросы;
- обоснованность и четкость изложения ответа.

Самостоятельное изучение материала и конспектирование лекций по учебной и специальной литературе.

1. При подготовке задания используйте рекомендуемые по данной теме учебники, техническую литературу, материалы электронно-библиотечных систем или другие Интернет-ресурсы.

2. Внимательно прочитайте материал, по которому требуется составить конспект.

3. Постарайтесь разобраться с непонятным материалом, в частности новыми терминами и понятиями.

4. Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».

5. Составьте план конспекта, акцентируя внимание на наиболее важные моменты текста.

6. В соответствии с планом выпишите по каждому пункту несколько основных предложений, характеризующих ведущую мысль описываемого пункта плана.

Примерные нормы времени студента для выполнения самостоятельной работы представлены в таблице 4.

Таблица 4. -Примерные нормы времени студента для выполнения самостоятельной работы

Вид работы	Норма времени
Подготовка к лекции	0,25 на 2 ч. лекции
Подготовка к лабораторному (практическому) занятию	1 ч.
Подготовка к семинарскому занятию	1-2 ч.
Подготовка к коллоквиуму	2-4 ч.
Подготовка к контрольной работе, тестированию	1,5-3 ч.
Самостоятельное изучение отдельных тем (вопросов), составление конспекта рекомендованной литературы	2-4 ч.
Подготовка эссе	1 ч.
Написание реферата	4-8 ч.
Выполнение РГР	18 ч.
Написание курсового проекта (работы)	36-72 ч.
Подготовка тезисов доклада	3 ч.
Подготовка доклада к конференции	10 ч.

Участие в НИР (при наличии темы)	2 ч. в неделю
Подготовка презентаций	2 ч.
Составление рецензий, обзоров	2 ч.
Анализ проблемных ситуаций, подготовка к деловой игре	1-2 ч.
Подготовка к зачету	8-18 ч.
Подготовка к экзамену	36 ч.

Самостоятельную работу для бакалавров рекомендовано заканчивать написанием научных тезисов или статьи.

В статье следует сжато и четко изложить современное состояние вопроса, цель работы, методику исследования, результаты и обсуждение полученных данных. Это могут быть результаты собственных экспериментальных исследований, обобщения производственного опыта, а также аналитический обзор информации в рассматриваемой области. Общие требования к написанию статьи приводятся каждым изданием, с которыми следует внимательно ознакомиться и выполнить. Рекомендуется при написании статьи обращаться за консультацией к преподавателю.

2.3. Методические рекомендации по написанию курсовой работы

6. Примерные темы курсовых работ

1. Роль корпораций в современной Российской экономике
2. Холдинги как форма предпринимательства
3. Пути снижения предпринимательского риска
4. Посреднический бизнес в современной России
5. Государственное регулирование коммерческой деятельности
6. Форма и методы коммерческих расчетов
7. Исследование товарного рынка
8. Организация и ведение деловых переговоров
9. Международные коммерческие операции
10. Торговое предпринимательство в современной России
11. Бизнес консалтинговых и инжиниринговых услуг
12. Лизинг как форма коммерческих отношений
13. Организация торговли на выставках, ярмарках, аукционах
14. Формирование и развитие оптовой торговли в России
15. Коммерческая деятельность в розничной торговле
16. Внутрифирменное планирование и его роль в организации коммерческо-посреднической деятельности
17. Оценка эффективности торгово-посреднической деятельности
18. Предпринимательская деятельность в свободных экономических зонах
19. Торговля промышленной и интеллектуальной собственности
20. Роль рекламы в коммерческой деятельности фирмы
21. Роль бизнес-плана в коммерческой деятельности фирмы
22. Реинжиниринг как новая форма консалтинга

7. Цели и задачи курсовой работы

Выполнение студентом курсовой работы по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» проводится с целью:

1. Формирование умений:
 - систематизировать полученные знания и практические умения по дисциплине;
 - осуществлять поиск, обобщать, анализировать необходимую информацию;
 - разрабатывать мероприятия для решения поставленных в курсовой работе задач.
2. Формирование профессиональных компетенций: ПК-4 и ПК-17.

Задачи курсовой работы:

- поиск, обобщение, анализ необходимой информации;
- разработка материалов в соответствии с заданием на курсовую работу;
- оформление курсовой работы в соответствии с заданными требованиями;
- выполнение практической части курсовой работы;
- подготовка и защита курсовой работы.

8. Структура курсовой работы

По объему курсовая работа должна быть не менее 25 страниц печатного текста.

Курсовая работа имеет следующую структуру:

- титульный лист;
- содержание;
- введение, в котором подчеркивается актуальность темы, формулируются цели и задачи работы, объект, предмет и практическая значимость;
- основную часть, которая состоит из двух разделов: в первом разделе содержатся теоретические основы разрабатываемой темы и характеристика предприятия; вторым разделом является практическая часть, которая представлена расчетами, графиками, таблицами, схемами, результатами исследования и т.п.;
- заключение, в котором содержатся выводы и рекомендации относительно возможностей практического применения материалов работы;
- список источников и литературы;
- приложения.

Отчет об уровне оригинальности текста, сформированное на сайте antiplagiat.ru.

Не допускаются к защите и подлежат возврату курсовые работы, выполненные на базе устаревших нормативных документов, книг, журналов, а также с уровнем оригинальности текста менее 65%.

9. Порядок выполнения курсовой работы

1) Выбор темы курсовой работы.

При определении темы студент имеет право выбора темы курсовой работы из предложенного преподавателем перечня.

Студент может предложить свою тему курсовой работы с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки. Самостоятельно изменить тему студент не может.

2) Разработка содержания курсовой работы.

Во введении следует обосновать актуальность избранной темы курсовой работы, сформулировать цели и задачи работы, объект, предмет и практическую значимость.

Также в той части работы, где рассматривается теоретический аспект данной проблемы, необходимо дать краткий обзор литературы, изданной по этой теме.

Рассмотрим обязательные части введения.

Актуальность темы (почему это следует изучать?)

Актуальность темы рассматривается с позиций практической значимости. В данном пункте необходимо раскрыть суть исследуемой проблемы и показать степень ее проработанности в различных трудах. Можно перечислить источники информации, используемые в курсовой работе.

Цель курсовой работы (какой результат будет получен?)

Целью курсовой работы является ожидаемый конечный результат, который способствует решению поставленной проблемы. По своей формулировке цель должна исходить из проблемы. Соответственно, и тема работы должна соответствовать цели.

Цель курсовой работы чаще всего направлена на практическое решение вопроса, поэтому в ее формулировке можно использовать такие слова, как «совершенствование...», «разработка...», «проектирование...». Возможен комплексный подход к цели, которая будет состоять из двух частей – анализа и разработки. Тогда в формулировке цели будет звучать и слово «анализ...». Для того чтобы добиться цели, необходимо решить конкретные задачи.

Задачи курсовой работы (как идти к результату?) – пути достижения цели. Определяются они исходя из цели. Формулировки задач необходимо делать тщательно, поскольку описание их решения должно составить содержание глав и параграфов. Как правило, формулируются 3 - 4 задачи.

Перечень рекомендуемых задач:

1. «На основе теоретического анализа литературы разработать...» (ключевые понятия, основные концепции).

2. «Определить... » (выделить основные условия, факторы, причины, влияющие на объект исследования).

3. «Раскрыть... » (выделить основные условия, факторы, причины, влияющие на предмет исследования).

4. «Разработать... » (средства, условия, формы, программы).

5. «Апробировать...» (что разработали) и дать рекомендации...

Объект курсовой работы (что будет исследоваться?)

Это то, на что направлена исследовательская деятельность. Объектом может быть личность, среда, процесс, структура, хозяйственная деятельность предприятия (организации).

Предмет курсовой работы (как, через что будет идти поиск?)

Предмет исследования – это та часть исследуемого объекта, где локализуется проблема. Предмет исследования перекликается с темой и направлен на практическую деятельность, отражается через результаты этих действий.

Методы курсовой работы (как исследовали?)

Дается краткое перечисление методов. В методах выделяют: теоретические методы (анализ научной литературы, теоретическое моделирование и др.), эмпирические методы (наблюдение, опрос, анализ отчетности, в том числе документов, эксперимент и т.д.); методы обработки полученных данных (методы

математической статистики и обработки данных). Выбор методов зависит от специфики объекта и предмета, а конкретные методики определяются поставленными задачами и условиями проведения исследования.

Таким образом, введение должно подготовить к восприятию основного текста работы.

3) Разработка основной части курсовой работы.

Основная часть состоит из двух разделов.

Курсовая работа должна быть результатом экономического анализа практических и научных материалов.

Объектом изучения могут быть проекты в отдельных предприятиях, структурные подразделения предприятий, методы и процессы управления проектами в регионах РФ.

Структурно курсовая работа обязательно должна включать титульный лист, содержание, введение, основной раздел, краткие выводы и/или предложения, список использованной литературы, приложения.

В содержании указываются заголовки глав и параграфов, включенных в работу, с указанием их страниц.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, дается характеристика современного состояния проблемы, формулируется цель и задачи работы, обосновывается ее структура. Объем введения 1-2 страницы.

Основной раздел должен включать теоретическую и практическую часть. В теоретической части приводится анализ теории по выбранной теме с указанием на источники заимствований. В практической части: анализируется организация коммерческой деятельности в одном регионе Российской Федерации (распределяются между студентами);

обобщаются программы гос.поддержки малого, среднего и крупного бизнеса, - <http://www.fasie.ru/>; приводится статистика распределения бизнеса за 3-5 лет по отраслям, <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/sectorsmonitoring/>.

Для понимания развития коммерческой деятельности приводятся градообразующие предприятия 5-10 штук с указанием краткой истории и финансовые результаты за 3-5 последних лет.

Рекомендуется посмотреть сайт Правительства данного региона, Минэкономразвития РФ, журнал Эксперт - <http://expert.ru/expert/>

В заключении обобщаются результаты, полученные в ходе теоретической и практической част, объем этой части не больше 3 страниц.

В приложениях приводятся материалы и документы, которые используются в качестве иллюстраций и которые из-за большого объема нецелесообразно помещать в основной текст.

В общем виде работа должна быть от 24 до 45 страниц.

4) Разработка заключения.

По окончании написания курсовой работы подводятся итоги по теме. Заключение носит форму синтеза полученных в работе результатов. Его основное назначение – резюмировать содержание работы, подвести итоги. В заключении излагаются полученные выводы и их соотношение с целью курсовой работы, конкретными задачами, сформулированными во введении.

10. Правила оформления курсовой работы

Объем курсовой работы должен составлять не менее 25 страниц, без учета приложений. В том числе, введение – 1-2, теоретическая часть – 11-14, практическая часть – 11-14, заключение – 1-2 страницы.

Курсовая работа оформляется в соответствии с требованиями стандарта предприятия СТП 1-У-НГТУ-2004 «Общие требования к оформлению пояснительных записок дипломных и курсовых проектов».

Набор текста производится в текстовом редакторе Microsoft Word шрифтом Times New Roman размером 12 pt через 1,5 интервала или 14 pt через 1 интервал. Рекомендуемое значение поля страницы: левое – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее и нижнее 20 мм.

Текст курсовой работы должен быть разбит на составные части. Разбивка текста производится делением его на главы и параграфы. В содержании работы не должно быть совпадения названий глав и параграфов. Названия глав и параграфов должны отражать их основное содержание и раскрывать тему работы.

Разделы и подразделы должны иметь заголовки. Пункты, как правило, заголовков не имеют. Стиль оформления заголовков и подзаголовков должен быть одинаковым в пределах всего документа. Заголовки следует печатать с прописной буквы без точки в конце, не подчеркивая, выделяя жирным шрифтом. Переносы слов в заголовках не допускаются. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой.

Расстояние между заголовком главы и текстом – один дополнительный междустрочный интервал. Между параграфом и текстом дополнительный интервал не ставится.

Текст курсовой работы оформляется без переносов в словах.

Нумерация страниц курсовой работы и приложений, входящих в состав этой курсовой работы, должна быть сквозная.

Титульный лист не включается в общую нумерацию страниц.

В основной части курсовой работы должны присутствовать таблицы, схемы, графики с соответствующими ссылками и комментариями.

Все иллюстрации, помещаемые в курсовую работу, должны быть тщательно подобраны, четко выполнены. Рисунки и диаграммы должны иметь прямое отношение к тексту, без лишних изображений и данных, которые не поясняются.

Количество иллюстраций в курсовой работе должно быть достаточным для пояснения излагаемого текста. На все иллюстрации должны быть ссылки в тексте курсовой работы. Наименования, приводимые в тексте и на иллюстрациях, должны быть одинаковыми.

Размещаемые в тексте иллюстрации следует нумеровать арабскими цифрами. Например: *Рисунок 1*, *Рисунок 2* и т.д. Допускается нумеровать иллюстрации в пределах главы. В этом случае номер иллюстрации должен состоять из номера главы и порядкового номера иллюстрации, например, *Рисунок 1.1.*, *Рисунок 1.2.*

Цифровой материал, как правило, оформляют в виде таблиц. Название таблицы должно отражать ее содержание, быть точным и кратким. Лишь в порядке исключения таблица может не иметь названия.

Таблицы в пределах всей работы нумеруют арабскими цифрами сквозной нумерацией, перед которыми записывают слово *Таблица*. Допускается нумеровать таблицы в пределах главы. В этом случае номер таблицы состоит из номера главы и порядкового номера таблицы, разделенных точкой.

На все таблицы должны быть ссылки в тексте, при этом слово таблица в тексте пишут полностью, например: *в таблице 4*.

При переносе таблицы на другой лист (страницу), шапку таблицы повторяют и над ней указывают: *Продолжение таблицы 5*. Название таблицы помещают над первой частью таблицы.

Независимо от шрифта, таблицы оформляют размером 12 pt через 1 интервал. Заголовки граф, как правило, записывают параллельно строкам таблицы. При необходимости допускается перпендикулярное расположение заголовков граф.

Пример:

Таблица 7 - Виды подходов к оценке бизнеса

Подход к оценке бизнеса	Характеристики		
	1	2	4

В список литературы включаются источники, изученные студентами в процессе подготовки работы, в т.ч. те, на которые имеются ссылки в тексте курсовой работы.

Список используемой литературы оформляется в соответствии с правилами, предусмотренными государственными стандартами (ГОСТ 7.1–2003. БИБЛИОГРАФИЧЕСКАЯ ЗАПИСЬ. БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ).

Список источников и литературы должен содержать не менее 8-10 источников.

Источники размещаются в алфавитном порядке. Для всей литературы применяется сквозная нумерация.

В приложениях курсовой работы помещают материал, дополняющий основной текст.

Приложениями могут быть:

- графики, диаграммы;
- таблицы большого формата;
- статистические данные;
- фотографии и т.д.

В основном тексте на все приложения должны быть даны ссылки.

Приложения располагают в последовательности ссылок на них в тексте. Каждое приложение должно начинаться с новой страницы с указанием в правом верхнем углу страницы слова «Приложение» и номера.

Требования к лингвистическому оформлению курсовой работы

При написании курсовой работы не рекомендуется вести изложение от первого лица единственного числа: «я наблюдал», «я считаю», «по-моему мнению» и т. д. Корректнее использовать слова «мы», «нами». Допускаются обороты с сохранением первого лица множественного числа, в которых исключается местоимение «мы», то есть фразы строятся с употреблением слов «наблюдаем», «устанавливаем», «имеем».

Предпочтительнее выражать мысль в безличной форме, например:

- на основе выполненного анализа можно утверждать ...;
- проведенные исследования подтвердили...;
- представляется целесообразным отметить...;
- установлено, что...;
- делается вывод о...;
- следует подчеркнуть, выделить...;
- можно сделать вывод о том, что...;
- необходимо рассмотреть, изучить, дополнить...;
- в работе рассматриваются, анализируются...

При написании курсовой работы необходимо пользоваться языком научного изложения. Здесь могут быть использованы следующие слова и выражения:

1) для указания на последовательность развития мысли и временную соотнесенность:

- прежде всего, сначала, в первую очередь;
- во-первых, во-вторых и т. д.;
- затем, далее, в заключение, итак, наконец;
- до сих пор, ранее, в предыдущих исследованиях, до настоящего времени;
- в последние годы, десятилетия;

2) для сопоставления и противопоставления:

- однако, в то время как, тем не менее, но, вместе с тем;
- как..., так и...;
- с одной стороны..., с другой стороны; не только..., но и...;
- по сравнению, в отличие, в противоположность;

3) для указания на следствие, причинность:

- таким образом, следовательно, итак, в связи с этим;
- отсюда следует, понятно, ясно;
- это позволяет сделать вывод, заключение;
- свидетельствует, говорит, дает возможность;
- в результате;

4) для дополнения и уточнения:

- помимо этого, кроме того, также и, наряду с..., в частности;
- главным образом, особенно, именно;

5) для иллюстрации сказанного:

- например, так;
- проиллюстрируем сказанное следующим примером, приведем пример;
- подтверждением выше сказанного является;

6) для ссылки на предыдущие высказывания, мнения, исследования и т.д.:

- было установлено, рассмотрено, выявлено, проанализировано;
- как говорилось, отмечалось, подчеркивалось;
- аналогичный, подобный, идентичный анализ, результат;
- по мнению X, как отмечает X, согласно теории X;

7) для введения новой информации:

- рассмотрим следующие случаи, дополнительные примеры;
- перейдем к рассмотрению, анализу, описанию;
- остановимся более детально на...;
- следующим вопросом является...;
- еще одним важнейшим аспектом изучаемой проблемы является...;

8) для выражения логических связей между частями высказывания:

- как показал анализ, как было сказано выше;
- на основании полученных данных;
- проведенное исследование позволяет сделать вывод;
- резюмируя сказанное;
- дальнейшие перспективы исследования связаны с....

В курсовой работе должно быть соблюдено единство стиля изложения, обеспечена орфографическая, синтаксическая и стилистическая грамотность в соответствии с нормами современного русского языка.

11. Процедура защиты курсовой работы

Курсовая работа, выполненная с соблюдением рекомендуемых требований, оценивается и допускается преподавателем к защите. Защита должна проводиться до начала экзамена по дисциплине.

Защита курсовой работы проводится на последнем занятии по дисциплине, выступления студентов обсуждаются членами группы, защиту курсовой работы оценивает преподаватель. По усмотрению преподавателя на защиту курсовой работы могут быть приглашены другие преподаватели, сотрудники, студенты университета.

К защите курсовой работы предъявляются следующие требования:

1. Глубокая теоретическая проработка исследуемых проблем на основе анализа экономической литературы.

2. Умелая систематизация цифровых данных в виде таблиц и графиков с необходимым анализом, обобщением и выявлением тенденций развития исследуемых явлений и процессов.

3. Критический подход к изучаемым фактическим материалам с целью поиска направлений совершенствования деятельности.

4. Аргументированность выводов, обоснованность предложений и рекомендаций.

5. Логически последовательное и самостоятельное изложение материала.

6. Оформление материала в соответствии с установленными требованиями.
Защита курсовой работы может сопровождаться презентацией, выполненной в программе Microsoft PowerPoint.

12. Критерии оценки курсовой работы

Оценка курсовой работы – это подведение итогов самостоятельной работы студента.

Критерии оценки:

- актуальность темы;
- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников;
- уровень освоения студентом учебного материала;
- умение студента использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- сформированности аналитического мышления;
- степень овладения практическими умениями по направлению подготовки «Менеджмент»;
- оформление курсовой работы в соответствии с требованиями

Критерии оценки курсовых работ рассмотрены в таблице 5.

Таблица 5. - Критерии оценки курсовых работ

Оценка	Критерии	
	Знаниевая компонента	Деятельностная компонента
Неудовлетворительно	Отсутствует логика элементов научного аппарата, полное отсутствие анализа проблемы, отсутствует актуальная аналитическая информация. В теоретической части работы не раскрыты ключевые понятия; не рассмотрены различные подходы; нет логики построения текста отсутствует полнота выводов по работе и теме исследования; не обоснованы выводы; низкое качество оформления работы, не соответствует стиль и язык изложения.	В эмпирической части допущены грубые ошибки, не может использовать полученные результаты для анализа. Отсутствие суждений, оценок, выводов. Не умеет проводить анализ деятельности на основе системы критериев; не умеет использовать результаты расчета; не умеет разрабатывать проекты совершенствования системы и технологии; отсутствует практическая ценность работы.
Удовлетворительно	Слабо представлена логика элементов научного аппарата, отсутствие собственного видения автора на проблему, слабо представлена актуальная аналитическая информация. В теоретической части не точно раскрыты ключевые понятия; поверхностно рассмотрены различные подходы; нет ясности в логике построения текста, поверхностные выводы по работе и теме исследования; есть замечания по оформлению работы, встречаются стилистические ошибки в изложении материала.	С ошибками проводит анализ деятельности на основе критериев; с ошибками выбирает и применяет методику и методы по проблеме исследования, допускает ошибки при разработке проектов совершенствования системы управления; частично присутствует практическая ценность работы. Эмпирическая часть исследования осуществлена формально. Результаты не достаточно убедительны.
Хорошо	Содержание работы соответствует заявленной теме, проблема недостаточно ясна, ее актуальность раскрыта не полностью, присутствует собственное видения автора на проблему, не привлечены знания из близких разделов курса или смежных областей знаний, что ограничивает возможность более детального рассмотрения проблемы. Есть небольшие замечания в выводах; оформление всех частей работы выдержано в соответствии с требованиями, но отмечается небольшая небрежность, качество оформления работы, содержание выстроено логично, стиль и язык соответствует требованиям.	В эмпирической части есть небольшие замечания, привлеченные методы, соответствуют целям, но сама процедура исследования требует незначительной доработки. Грамотно использует полученные результаты для анализа, выводы сделаны корректны. Может проводить анализ деятельности на основе системы критериев с незначительными замечаниями и использовать результаты расчета; умеет разрабатывать проекты совершенствования систем и технологий управления, но требуют незначительной доработки; присутствует практическая ценность работы.
Отлично	Содержание работы полностью соответствует заявленной теме, доказана актуальность проблемы, четко поставлены цели и задачи исследования. Проявлены всесторонние и глубокие знания студента по проблеме исследования, свободно излагает собственные мысли, привлечены знания из близких разделов курса или смежных областей знаний. Представлены и проработаны необходимые и дополнительные теоретические источники, материалы из опыта работы специалистов, на основании которых изложены существенные положения и сделаны выводы, раскрывающие тему, отражающие позицию автора. Оформление	В эмпирической части представленные методы опытно-экспериментального исследования соответствуют заявленной проблеме, методика логично выстроена, в результате чего полученные необходимые данные, осуществлена их грамотная обработка и интерпретация, выводы сделаны корректны. Свободно проводит анализ деятельности на основе системы критериев, умеет разрабатывать проекты совершенствования систем и технологий управления, очевидны перспективы дальнейшего развития темы исследования.

	всех частей работы выдержано в соответствии с требованиями, высокое качество оформления работы, содержание выстроено логично, стиль и язык соответствует требованиям.	
--	---	--

Курсовая работа требует доработки, если:

- она не носит самостоятельного характера, представляет плагиат или компиляцию;
- основные вопросы не раскрыты, изложены схематично, фрагментарно;
- в тексте содержатся ошибки, оформление работы не соответствуют требованиям.

Курсовая работа должна быть подписана студентом с указанием даты её завершения.

Курсовые работы после прохождения защиты сдаются студентами на кафедру.

Блок 3. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Положение «О фонде оценочных средств для установления уровня сформированности компетенций обучающихся и выпускников на соответствие требованиям ФГОС ВО» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева» от 25 декабря 2014 г., устанавливает порядок разработки и требования к структуре фонда оценочных средств основных образовательных программ по направлениям, фондам оценочных средств по дисциплинам (модулям), практикам.

Электронный адрес: <http://www.nntu.ru/content/perechen-normativnyh-pravovyh-dokumentov-i-lokalnyh-aktov-po-obespecheniyu-uchebnogo>

Оценочное средство имеет комплексный характер, направленный на определение степени сформированности нескольких компетенций (комплексное задание, курсовая работа), и основывается на следующих критериях.

Освоенность дисциплины определяется следующей совокупностью:

- освоение теоретического курса лекций установленного объема;
- активность на практических занятиях;
- удовлетворительная посещаемость лекций и семинарских занятий.

Критерии оценок выполнения заданий:

Преподаватель оценивает ответ студента в баллах по каждому вопросу экзаменационного билета. Общий балл, как среднее арифметическое, по вопросам экзаменационного билета соответствует оценке, полученной студентом на экзамене по дисциплине.

Если студент не отвечает или отвечает не правильно на два вопроса экзаменационного билета, тогда ему выставляется балл 2,0 (неудовл.), при отсутствии заданных ему дополнительных (наводящих) вопросов.

Если студент из двух вопросов отвечает правильно на один, тогда ему выставляется балл удовл., при отсутствии заданных ему дополнительных (наводящих) вопросов.

Дополнительные (наводящие) вопросы задаются преподавателем студенту в устном или письменном виде в том случае, если:

- преподаватель считает, что в устном или письменном виде ответ студента является не комплексным, не полным, не структурированным;
- преподаватель считает, что в устном или письменном виде ответ студента не содержит одного или нескольких качественных критериев;
- по желанию самого студента.

Итоговый балл (оценка) за экзамен формируется на основе нижеприведенной системы критериев.

Общими критериями, на основании которых студенту выставляется балл и оценка, при ответе по итоговому испытанию, является система количественных, структурных и качественных критериев, включающая в себя:

I. Количественные критерии:

1.1. Правильность ответов (означает изначальное соответствие ответа студента теме и сущности заданного вопроса в экзаменационном билете).

1.2. Количество дополнительных вопросов, заданных студенту преподавателем в процессе подготовки к ответу или в процессе самого ответа на поставленные вопросы в экзаменационном билете.

1.3. Количество наводящих вопросов, заданных студенту преподавателем в процессе подготовки к ответу или в процессе самого ответа на поставленные вопросы в экзаменационном билете.

Преподаватель вправе снижать итоговый балл студента по экзамену при неправильном ответе на каждый дополнительный (наводящий) вопрос по 0,25 балла.

Преподаватель вправе повышать итоговый балл по экзамену при правильном ответе студента на каждый дополнительный (наводящий) вопрос по 0,25 балла.

Количество дополнительных или наводящих вопросов может быть не регламентировано.

Рекомендуется регламентировать до шести дополнительных (наводящих) вопросов.

II. Структурные критерии:

2.1. Комплексность ответа на поставленный вопрос в экзаменационном билете означает наличие системного изложения изученного студентом материала, отражающегося в форме: перечислений элементов и компонентов, списков, перечней, графиков, схем, рисунков, таблиц, формул. Если перечисления элементов и компонентов, списки, перечни, графики, схемы, рисунки, таблицы, формулы изложены четко, правильно и в полной мере, то ответ студента отвечает комплексному критерию, в противном случае — нет.

Преподаватель вправе снижать итоговую оценку студента по экзамену на 1 балл за каждый отсутствующий, не ясно обозначенный или не внятно отраженный, не четкий или не верный в ответе студента список, перечень, график, рисунок, включая схему, таблицу, формулу.

2.2. Структура ответа на экзаменационный билет подразумевает соответствие устных или письменных ответов студента порядку вопросов экзаменационного билета. Если студент отвечает первоначально на второй вопрос, затем на первый вопрос, то преподаватель вправе снизить итоговую оценку на 0,5 балла вне зависимости от содержания ответа.

III. Качественные критерии суждений и выводов:

3.1. Обоснованность

3.2. Ясность.

3.3. Оригинальность.

3.4. Гибкость.

3.5. Рациональность.

Преподаватель характеризует качество каждого ответа студента по данным пяти критериям.

Определение количественной оценки качественных критериев выполнения задания является эмпирическим процессом, зависит от опыта, стажа, профессиональных и педагогических навыков преподавателя.

Преподаватель вправе использовать для оценки либо всю систему критериев, либо ее часть — количественные и структурные критерии данной системы совместно. Все вышеуказанные критерии представляют собой единую, взаимоувязанную и взаимодополняющую систему оценки выполнения заданий по итоговому испытанию.

Этапы формирования компетенций отражены в РПД раздел 7.

Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости студентов

Комплект тематик для дискуссий:

1. Предпосылки создания бизнеса по отраслям.
2. Основные этапы создания бизнеса от идеи до открытия.
3. Предпринимательская идея и ее обоснование с точки зрения собственника и покупателя.
4. Предпринимательские решения на разных этапах жизни организации.
5. Технология принятия предпринимательских решений с точки зрения множества участников бизнеса.
6. Формы создания бизнеса: от самозанятости до акционерного общества.
7. Государственные ограничения и поддержка предпринимательства.

Образцы заданий:

Разбор кейсов по журналу «Эксперт»: определить проблемы формирования малого бизнеса, провести SWOT-анализ и выявить пути решения, возникающих проблем в данной организации

Глотать необязательно

— Дайте совет: что, по-вашему, необходимо, чтобы выйти на рынок? — Предложить по-настоящему качественный продукт, который нужен потребителю, и сделать это первым!

Основатель: Александр Козлов, Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет (ЛЭТИ), кандидат технических наук

Сфера деятельности: Диагностика, технология и оборудование

Стартовые вложения: 300 тыс. дол.

Восемьдесят процентов населения России и более половины населения Земли носят в себе *Helicobacter pylori*. Эту бактерию — виновника гастрита, язвы и рака желудка — заметили австралийские ученые Барри Маршалл и Робин Уоррен. Скептики, винившие в этих заболеваниях неправильное питание и стресс, были повержены, революция в медицине свершилась, за что исследователи и получили в 2005 году Нобелевскую премию. Фактически появилось понимание взаимосвязи воспалительных процессов и онкологии. Выяснилось, что, например, язвенная болезнь желудка не является хронической и лечится курсом антибиотиков. При этом болезнь семейная и передается через контакт. Для большинства носителей *Helicobacter pylori* сосуществование с ней может мирно длиться десятилетиями. А в кабинет врача человек приходит уже на поздней стадии заболевания, почувствовав острые боли в животе. Да и кто добровольно пойдет делать фиброгастродуоденоскопию (ФГДС), проще говоря, глотать зонд, а это самый распространенный метод диагностики.

РЕКЛАМА

Бизнес-идея, о которой пойдет речь, ориентирована на решение проблемы недообследованных пациентов. Создатели скринера хеликобактериоза НеруСгееп рассчитали: если провести массовое обследование населения, то заболевания желудочно-кишечного тракта (ЖКТ) можно передвинуть в рейтинге самых частотных со второй строчки (после сердечных) далеко в конец. Вопрос: как привлечь в поликлиники людей, которых не пронаять статистикой, но легко испугать трубкой, которую придется глотать? Глотать, решили питерские инженеры во главе с Александром Козловым, не нужно. По разработанной ими технологии в трубочку придуманного ими же устройства достаточно подышать — результат готов в течение пяти—десяти минут. Комплекс может применяться как для диагностики, так и для

отслеживания прогресса в лечении. HeryScreen они продают в России, экспортируют в Мексику, Чили, Аргентину, Марокко. Ведутся переговоры с Венесуэлой, Колумбией и Сингапуром, который должен стать хабом — представительством, которое поможет уверенно разговаривать с другими партнерами в Юго-Восточной Азии. Прямых конкурентов на рынке первичной медицинской практики у HeryScreen нет. С конца 2012 года обследовано более 23 тыс. пациентов.

Как это работает

«Смысл в том, что бактерия живет в некоем облачке, позволяющем ей находиться в кислой среде желудка и двенадцатиперстной кишки. Перед процедурой пациент натошак выпивает разведенный в воде тест. Вещество попадает на это облачко, происходит реакция бактерии с материалом теста. А когда в рот человека что-то попадает, у него открываются сфинктеры — круглые мышцы, которые закрывают органы желудочно-кишечного тракта. Человек дышит, и мы компрессором откачиваем образец этого воздуха. В течение примерно пяти минут скринер рассчитывает индивидуализированный для данного пациента показатель инфицированности. Если он меньше единицы, то пациент не инфицирован. Больше — инфицирован. Благодаря нашей технологии исключается дискомфорт, сокращается время получения результатов теста. И для всего этого не нужно дорогостоящее оборудование. Мы используем уникальный датчик, который, как показали наши технические испытания в Институте метрологии имени Менделеева, нечувствителен ни к чему другому, на него не влияют влага и выдыхаемые газы, он нечувствителен даже к аминам. Мы измеряем исключительно аммиак — то, что возникает из взаимодействия теста с бактерией», — описывает свое детище изобретатель. В компактном и простом на первый взгляд аппарате есть картридж, процессор и, соответственно, химическое вещество, реагирующее на пары, выдыхаемые тестируемым. Кроме двух крайних оценок «здоров — нездоров», во втором случае датчик покажет и степень запущенности заболевания. И соответственно, прогресс в его лечении, если такое проводится.

История

Про хеликобактериоз Александр Козлов и его команда узнали практически случайно: «Моя коллега Лина Хоровская, врач-биохимик с мировым именем, рассказала мне, что существует вот такая проблема. Я заинтересовался, почитал научные материалы. Мы с ребятами провели патентный поиск, посмотрели, что уже сделано. Были — их и сейчас используют — масс-спектрометры, очень дорогое сложное оборудование, один прибор тогда стоял в районе 70 тысяч евро, тест — в районе 100 евро, а для эксплуатации нужен специалист с высоким образованием. Условия не позволяли сделать прибор массовым, его плохо брали даже в развитых странах, и в итоге американский производитель снял его с производства. Кроме того, несколько лет назад появились инфракрасные спектрометры. Сами они стоили вдвое дешевле, но стоимость теста осталась в районе ста евро, — вспоминает среду для рождения инновации Козлов. — Мы выяснили, что можно измерять газ, содержащийся в выдохе. В ходе тестовых испытаний удалось нащупать, что можно работать по аммиаку. Через какое-то время сделали пробный образец».

Производство

С прототипом разработчики вошли как независимое подразделение в компанию, выпускающую измерительные приборы. Получили помещение и немного денег за долю в проекте. «Продажный образец у нас появился, наверное, уже в 2007–2008 годах. В 2009-м пошли первые продажи, появилась прибыль. Но разошлись с партнерами во взглядах на бизнес. В результате мы вышли, забрав свою интеллектуальную собственность согласно лицензионному соглашению. Дальше создали свою компанию и начали все с начала». Делали два прибора: один — специальный, второй — более массовый. «Как вы понимаете, все брали массовый. И сейчас мы делаем один прибор, с усовершенствованными потребительскими свойствами, с другими возможностями по сервисному обслуживанию, с картриджем — это элемент с датчиком, который меняется раз в год и дистанционно. Мы не проводим никакого технического обслуживания. За пару недель до замены прибор сообщает об этом пользователю, медучреждение связывается с нами, мы отправляем коробочку с инструкцией. Там все просто: как в принтере, снимается передняя панель, старый картридж заменяется новым. Вот и весь сервис. Сейчас заказ на производство HeryScreen размещен на российском заводе. В планах на 2015 год — наладить его производство в Финляндии. Для российского заказчика прибор поставляется примерно за 100 тыс. рублей, на экспорт — в полтора раза дороже. А тест обходится всего в 70 рублей».

Продажа

Потенциал российского рынка инженер оценивает в 16 тыс. скринеров. Самый интересный рынок, по словам Александра, — частные учреждения здравоохранения, поскольку они, в отличие от государственных, заинтересованы в потоке посетителей. Получается что-то вроде клиентской пирамиды: нашли бактерию у одного комфортно подышавшего в трубочку человека — значит, лечиться нужно всей семье. На следующий день приходит тестироваться семья. Далее — мониторинг процесса лечения. Тест нужен как минимум три раза. В установке цены на проведение теста клиника свободна. Что удивительно, продажам не мешает отсутствие российской регистрации прибора. Тесты зарегистрированы, и этого пока хватает: «По договору о партнерстве региональный представитель должен иметь демонстрационный экземпляр HeryScreen. Это касается любой компании из любой страны мира. Продукт инновационный, и люди готовы вкладываться еще до регистрации, чтобы получить эксклюзив в регионе».

Взяв карту болезней Всемирной организации здравоохранения и определив страны, наиболее пораженные заболеваниями ЖКТ, внешний рынок решили покорять одновременно с внутрироссийским. Тем более что это снова процесс получения регистрации — для каждой страны. «Нужно иметь американский FDA или европейскую CE-марку. Сейчас мы провели новые технические испытания уже на соответствие евростандартам — ISO, всяким EN. Осталось получить европейскую марку, после чего приступим к локальной регистрации в странах, где есть потребность в нашем приборе. С ними мы взаимодействуем также через партнеров, которые берут на себя получение документов, продажу, техническое представительство для оперативной отсылки того же картриджа», — поясняет Александр схему работы. На экспорт отправлено уже около 50 демонстрационных приборов, по российским регионам разошлось примерно столько же.

Калькулятор

В штате компании всего четыре человека. Это инженеры, которым, конечно, пришлось освоить и массу смежных профессий. Основная статья расходов — испытания. По минимуму средства расходуются на участие в выставках, которые проводятся совместно с региональными партнерами. Их продажная паценка находится на уровне 20–30%.

Хорошо себя чувствовать компания начинает при продаже 15 скринеров в месяц. При себестоимости 15 тыс. рублей HeryScreen (без учета картриджа и тестов) продается за 71,4 тыс. рублей. Тесты — расходный материал, приносящий бесконечный доход: при себестоимости 1 тыс. рублей за единицу продаются они по 4,6 тысяч рублей; картридж обходится производителю в 7,2 тыс. рублей, а реализуется по 17 тыс. Вложения в бизнес уже окупились, утверждает Александр Козлов.

Медучреждение полностью отбивает затраты после сотни обследований. «Скринер окупается, включая зарплату медсестры, со второй коробки комплекта “Периодический”. То есть через один-два месяца, если следовать всем рекомендациям. Первый “Периодический” комплект поставляется бесплатно», — делится выкладками Александр.

В планах — через год открыть региональные хабы, через два запустить на рынок скринер для выявления заболеваний тонкого кишечника.

Образцы тестов.

Тест по курсу:

1. Определение товарного рынка:

- а) взаимодействие продавца и покупателя;
- б) сложное передаточное устройство;
- в) совокупность существующих и потенциальных покупателей товара;

г) взаимодействие продавцов и покупателей;

2. Рынок предметов потребления:

- а) продовольственных товаров;
- б) непродовольственных товаров;
- в) продовольственных и непродовольственных товаров;
- г) рынок товаров, предназначенных для личного пользования;

3. Рынок средств производства:

- а) товары, применяемые для производственных целей;
- б) совокупность средств и предметов труда;
- в) рынки сырья, полуфабрикатов и др.
- г) товары, сырье;

4. Роль товарного рынка в народном хозяйстве:

- а) рациональное сосредоточение и концентрация товарных ресурсов;
- б) качество и конкурентоспособность товаров, влияющих на спрос и предложение;
- в) приспособление структуры производимых товаров и их объема через цену;
- г) оздоровление рыночной среды путем освобождения от убыточных предприятий;
- д) все ответы верны;

5. Признаки рынка товаров:

- а) потенциал;
- б) привлекательность;
- в) доступность;
- г) стабильность;
- д) все ответы верны;

6. Привлекательность рынка:

- а) постоянно нарастающий поток обновленных и новых товаров;
- б) новые товары с более высокими потребительскими свойствами;
- в) постоянное повышение конкурентоспособности товаров и рост престижа рынка;
- г) постоянно нарастающий поток обновленных товаров;

7. Доступность рынка:

- а) благоприятная рыночная среда;
- б) стимулирование поддержки объективных потребностей и покупательной способности;
- в) удобное расположение рынка;
- г) создание благоприятной рыночной среды и др.

8. Потенциал рынка:

- а) величина спроса;
- б) темпы роста;
- в) предельный уровень спроса;
- г) величина спроса, темпы роста, предельный уровень спроса;

9. Стабильность рынка:

- а) степень обновления торговой номенклатуры;
- б) удовлетворенность спроса на товары;
- в) соотношение цены товара и эффекта полезности от его использования;
- г) структура предложения товара, количественное выражение;
- д) все ответы верны

10. Модель товарного рынка:

- а) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен;
- б) продукт, цена, сделка;
- в) спрос, предложение, цена, сделка;
- г) предложение, обмен, цена;

Описание шкал оценивания на этапах текущего и промежуточного контроля представлено в таблице 5.

Таблица 5.- Этап текущей аттестации по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»

Вид оценивания аудиторных занятий	Технология оценивания	Описание шкалы оценивания на этапе текущего контроля			
		1. Отсутствие усвоения	2. Не полное усвоение	3. Хорошее усвоение	4. Отличное усвоение
Работа на лекциях	1. Участие в групповых обсуждениях	отсутствие участия	единичное высказывание	активное участие в обсуждении	высказывание неординарных суждений с обоснованием точки зрения
	2. Выполнение тестов	выполнение менее 50%	выполнение выше 50%	выполнение более 75%	выполнение более 95%
Работа на практических занятиях	3. Решение индивидуальных практических заданий	не правильное решение	решение с ошибками	правильное решение без ошибок с отдельными замечаниями	правильное решение без ошибок
	4. Активность на семинарских занятиях	отсутствие участия	единичный ответ	активное участие в обсуждении дискуссионных вопросов	высказывание неординарных суждений с обоснованием точки зрения

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации студентов

Для промежуточной аттестации перечень вопросов, выносимых на экзамен.

1. Понятие «коммерция» в широком и узком смысле
2. Приведите пример конкретной коммерческой деятельности по этапам жизненного цикла
3. Принципы коммерческой деятельности
4. Приведите примеры конкретной коммерческой деятельности в одном из регионов Дальнего Востока России
5. Субъекты коммерческой деятельности
6. Приведите примеры конкретной коммерческой деятельности в одном из регионов Сибири России
7. Роль рекламы в коммерческой деятельности фирмы
8. Приведите примеры конкретной коммерческой деятельности в одном из регионов Южной России
9. Классификация фирм по правовому положению
10. Приведите примеры конкретной коммерческой деятельности в одном из регионов Западной России
11. Состояние коммерческой деятельности предприятий России в современных условиях
12. Приведите примеры конкретной коммерческой деятельности в одном из регионов Южной России
13. Новые способы увеличения продаж в современной России
14. Приведите примеры конкретной коммерческой деятельности в одном из регионов Центральной России
15. Коммерческие службы предприятия: структура и функции
16. В чем специфика торговли на выставках, ярмарках?
17. Внутрифирменное планирование: долгосрочное и текущее
18. Назовите цели и задачи розничной торговли
19. Прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов
20. Приведите пример реализации конкретной коммерческой деятельности в Приволжье
21. Договор поставки: содержание и функции
22. Приведите пример реализации конкретного технопарка в любом регионе РФ
23. Способы установления цены в договоре
24. Из каких последовательных этапов складывается проверка партнёров по бизнесу?
25. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов
26. Раскройте содержание франчайзинга как эффективной системы сбыта готовой продукции
27. Планирование ассортимента продукции
28. Дайте классификационные признаки лизинговой деятельности
29. Определение рациональной структуры выпуска продукции
30. В чем специфика работы брокеров
31. Определите целесообразность использования посредников

32. Охарактеризуйте субъекты и объекты арендных отношений
33. Дистрибьюторы и их виды
34. Чем занимаются союзы предпринимателей?
35. Классификация предпринимательских рисков
36. Приведите пример оценки конкретного проекта
37. Государственное регулирование коммерческой деятельности
38. Назовите цели и задачи оптовой торговли
39. Роль диверсификации в коммерческой деятельности
40. Назовите известные вам классификации субъектов коммерческой деятельности

ПРИМЕР БИЛЕТА:

Нижегородский государственный технический университет
им.Р.Е. Алексеева

Кафедра «Менеджмент»

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности Я»

Билет № 0

1. Назовите цели и задачи розничной торговли
2. Приведите пример оценки конкретного проекта

Зав.кафедрой _____ Преподаватель _____

Шкала оценивания для экзамена представлена в таблице 6.

Таблица 6.- Шкала оценивания для экзамена

оценка	критерии (критерии пишутся в соответствии с таблицей 7.2, пороговый уровень)	
	знаниевая компонента	деятельностная компонента
неудовлетворительно	не способен выявить основы организации коммерческой деятельности предприятия не способен выявить основные элементы коммерческой деятельности: цели, принципы, задачи, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности, теоретическую базу для подготовки организационных документов, необходимые для создания новых предпринимательских структур.	не способен организовывать коммерческую деятельность предприятия, координировать предпринимательскую деятельность, согласовывать деятельность различных участников предпринимательской деятельности. не способен подготавливать организационные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур, моделировать коммерческую деятельность не способен применять на практике навыки организации и координации предпринимательской деятельности не способен применять на практике навыки подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур
удовлетворительно	знает некоторые основы организации коммерческой деятельности предприятия знает некоторые элементы коммерческой деятельности: цели, принципы, задачи, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности, путается в теоретической базе для подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур.	не уверенно может организовывать коммерческую деятельность предприятия, координировать предпринимательскую деятельность, согласовывать деятельность различных участников предпринимательской деятельности. испытывает затруднения в последовательности подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур, не знает как моделировать коммерческую деятельность испытывает затруднения в применении на практике навыков координации предпринимательской деятельности испытывает затруднения в применении на практике навыков подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур

хорошо	<p>знает основы организации коммерческой деятельности предприятия, в отдельных случаях затрудняется в формировании механизма координации предпринимательской деятельности</p> <p>знает основные элементы коммерческой деятельности: цели, принципы, задачи, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности, определяет теоретическую базу для подготовки организационных документов, в отдельных случаях затрудняется в некоторых документах необходимых для создания новых предпринимательских структур, механизма координации предпринимательской деятельности</p>	<p>уверенно может организовывать коммерческую деятельность предприятия, координировать предпринимательскую деятельность, согласовывать деятельность различных участников предпринимательской деятельности.</p> <p>способен с замечаниями подготавливать организационные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур, ошибается в моделировании коммерческой деятельности</p> <p>способен применять на практике навыки координации предпринимательской деятельности, испытывает трудности в организации предпринимательской деятельности</p> <p>способен применять на практике навыки подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур, испытывает трудности в определении последовательности организации предпринимательской деятельности</p>
отлично	<p>знает основы организации коммерческой деятельности предприятия и тенденции их развития, разбирается в формировании механизма координации предпринимательской деятельности</p> <p>знает основные элементы коммерческой деятельности: цели, принципы, задачи, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности, четко выделяет теоретическую базу для подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур, разбирается в формировании механизма координации предпринимательской деятельности</p>	<p>свободно может организовывать коммерческую деятельность предприятия, координировать предпринимательскую деятельность, согласовывать деятельность различных участников предпринимательской деятельности.</p> <p>способен уверенно подготавливает организационные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур, моделировать коммерческую деятельность на основе согласования деятельности различных участников предпринимательской деятельности</p> <p>способен уверенно применять на практике навыки организации и координации предпринимательской деятельности</p> <p>способен уверенно применять на практике навыки подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур</p>

Преподаватель вправе использовать для оценки либо всю систему критериев, либо ее часть – количественные и структурные критерии данной системы совместно. Все вышеуказанные критерии представляют собой единую, взаимоувязанную и взаимодополняющую систему оценки выполнения заданий по итоговому испытанию.