

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Нижегородский государственный технический университет
им. Р.Е. Алексеева»(НГТУ)

Образовательно-научный институт физико-химических технологий и матери-
ловедения (ИФХТиМ)

УТВЕРЖДАЮ:

Директор института:

_____ Мацулевич Ж.В.
подпись
“ 10 ” июня 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.6.2 «Сбыт металлопродукции»
(индекс и наименование дисциплины по учебному плану)

для подготовки бакалавров

Направление подготовки: 22.03.02 «Металлургия»

(код и направление подготовки, специальности)

Направленность: профиль «Производство и сбыт металлопродукции»

(наименование профиля, программы магистратуры, специализации)

Форма обучения: очная

(очная, очно-заочная, заочная)

Год начала подготовки 2021

Выпускающая кафедра «Металлургические технологии и оборудование» (МТО)

Кафедра-разработчик «Металлургические технологии и оборудование» (МТО)

Объем дисциплины 180 часов / 5з.е

Промежуточная аттестация экзамен

Разработчик: Нищёнков А.В., к.т.н., доцент

НИЖНИЙ НОВГОРОД, 2021

Рецензент: Харчев Р.М., главный металлург АО ПКМ «Теплообменник»
(ФИО, ученая степень, ученое звание) _____ (подпись)
« 20 » мая 2021 г.

Рабочая программа дисциплины: разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО 3++)
по направлению подготовки 22.03.02 «Металлургия»,
утвержденного приказом МИНОБРНАУКИ РОССИИ от 02.06.2020 г. № 702
на основании учебного плана, принятого УМС НГТУ
протокол от 10.06.2021 г. № 6

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры протокол от 03.06.2021 г. № 11

Зав. кафедрой д.т.н., профессор
(учёная степень, учёное звание) Леушин И.О.
(ФИО) _____ (подпись)

Программа рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом института ИФХТиМ,
протокол от 08.06.2021 г. № 1

Рабочая программа зарегистрирована в УМУ, регистрационный № 22.03.02-С-58

Начальник УМУ _____ Ермакова Т.И.
(подпись)

Заведующая отделом комплектования НТБ _____ Ермолаева Г.Н.
(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
4. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЁМКОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ РАБОТ ПО СЕМЕСТРАМ.....	13
5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	20
6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	23
7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	24
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ.....	27
9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	27
10. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	28
11. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	30
ЛИСТ АКТУАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ.....	36

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Целью (целями) освоения дисциплины

Формирование и развитие базовых компетенций для осуществления эффективного сбыта металлопродукции в современных рыночных условиях

1.2. Задачи освоения дисциплины

Дисциплина Б1.В.ДВ.6.2 «Сбыт металлопродукции» готовит к решению задач профессиональной деятельности технологического и организационно-управленческого типов:

- осуществление технологических процессов получения и обработки металлов и сплавов, а также изделий из них;
- разработка проектной и рабочей технической документации;
- составление необходимой технической и нормативной документации;
- информационное обеспечение организации производства, труда и управления, метрологическое обеспечение;
- проведение работы по управлению качеством продукции;
- разработка оперативных планов работы первичных производственных подразделений;
- проведение анализа эффективности и результативности деятельности производственных подразделений.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная дисциплина «Сбыт металлопродукции» включена в перечень, вариативной части дисциплин (формируемой участниками образовательных отношений) по выбору (запросу студентов), направленный на углубление уровня освоения компетенций. Дисциплина реализуется в соответствии с требованиями ФГОС, ОП ВО и УП.

Дисциплина базируется на следующих дисциплинах: Б1.Б.5 «Математика», Б1.Б.4 «Экономика, организация и управление предприятием», Б1.В.ОД.10 «Основы рыночной экономики», Б1.Б.20 «Введение в металлургические технологии».

Результаты обучения, полученные при освоении дисциплины, необходимы при прохождении преддипломной практики Б2.П.3. и выполнении выпускной квалификационной работы.

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

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на:

- формирование элементов следующие профессиональные компетенции в соответствии с ФГОС ВО и ОП ВО по направлению подготовки: 22.03.02 «Металлургия»: ПК-1, ПК-2 (табл.1).

Таблица 1- Формирование компетенций дисциплиной

Наименование дисциплин, формирующих компетенцию совместно	Семестры формирования компетенций дисциплиной							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Код компетенции ПК-1								
Б1.В.ОД.1 Метал-					+	+		

Наименование дисциплин, формирующих компетенцию совместно	Семестры формирования компетенций дисциплиной							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Металлургическая теплотехника								
Б1.В.ОД.4 Неметаллические материалы в производстве металлопродукции				+				
Б1.В.ОД.5 Автоматика, управление и технические измерения				+				
Б1.В.ОД.6 Организационно-технические решения в металлургии							+	
Б1.В.ОД.9.1 Теория металлургических процессов			+					
Б1.В.ДВ.1.1 Экология металлургии и рециклинг промышленных отходов					+			
Б1.В.ДВ.1.2 Трубное производство					+			
Б1.В.ДВ.2.1 Основы проектирования металлургических производств							+	
Б1.В.ДВ.2.2 Основы инвестиционного проектирования в металлургии							+	
Б1.В.ДВ.3.1 Процессы и оборудование для очистки газов в металлургических агрегатах								+
Б1.В.ДВ.3.2 Непрерывное литье заготовок								+

Наименование дисциплин, формирующих компетенцию совместно	Семестры формирования компетенций дисциплиной							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Б1.В.ДВ.4.1 Производственная логистика в металлургии								+
Б1.В.ДВ.4.2 Экологические проблемы литьевого производства								+
Б1.В.ДВ.5.1 Бизнес-планирование и маркетинг производства металло-продукции							+	
Б1.В.ДВ.5.2 Логистика в металлургии							+	
Б1.В.ДВ.6.1 Инновационные технологии производства металлопродукции								+
Б1.В.ДВ.6.2 Сбыт металлопродукции								+
ФТД.1 Техническое черчение				+				
ФТД.2 Производственные технологии					+			
ФТД.3 Цифровые технологии производства литья								+
Б2.У.1 Ознакомительная практика	+							
Б2.П.1 Организационно-управленческая практика				+				
Б2.П.2 Технологическая (проектно-технологическая) практика						+		

Наименование дисциплин, формирующих компетенцию совместно	Семестры формирования компетенций дисциплиной							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Б2.П.3 Преддипломная практика								+
Б3.Д.1 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы								+
<i>Код компетенции ПК-2</i>								
Б1.В.ОД.2 Основы автоматизации металлургических процессов				+				
Б1.В.ОД.4 Неметаллические материалы в производстве металлопродукции				+				
Б1.В.ОД.7 Моделирование процессов и объектов					+			
Б1.В.ОД.9.2 Теория литейных процессов					+			
Б1.В.ДВ.1.1 Экология металлургии и рециклинг промышленных отходов					+			
Б1.В.ДВ.1.2 Трубное производство					+			
Б1.В.ДВ.2.1 Основы проектирования металлургических производств							+	
Б1.В.ДВ.2.2 Основы инвестиционного проектирования в металлургии							+	
Б1.В.ДВ.3.1 Процессы и оборудование								+

Наименование дисциплин, формирующих компетенцию совместно	Семестры формирования компетенций дисциплиной							
	1	2	3	4	5	6	7	8
ние для очистки газов в металлургических агрегатах								
Б1.В.ДВ.3.2 Непрерывное литье заготовок								+
Б1.В.ДВ.4.1 Производственная логистика в металлургии								+
Б1.В.ДВ.4.2 Экологические проблемы литьевого производства								+
Б1.В.ДВ.5.1 Бизнес-планирование и маркетинг производства металлопродукции							+	
Б1.В.ДВ.5.2 Логистика в металлургии							+	
Б1.В.ДВ.6.1 Инновационные технологии производства металлопродукции								+
Б1.В.ДВ.6.2 Сбыт металлопродукции								+
ФТД.2 Производственные технологии						+		
ФТД.3 Цифровые технологии производства литья								+
Б2.П.1 Организационно-управленческая практика				+				
Б2.П.2 Технологическая (проектно-технологическая)						+		

Наименование дисциплин, формирующих компетенцию совместно	Семестры формирования компетенций дисциплиной							
	1	2	3	4	5	6	7	8
практика								
Б2.П.3 Преддипломная практика								+
Б3.Д.1 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы								+

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в таблице 2.

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОП

Таблица 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине			Трудовая функция	Оценочные средства	
		Текущего контроля	Промежуточной аттестации				
ПК-1. Способен разрабатывать технологический процесс, выполняя при этом необходимые технологические расчеты и соблюдая требования производственной системы в области технологической подготовки производств	ИПК-1.1. Разрабатывает технологический процесс.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основы сбыта металлопродукции на рынке сырья, включая: – термины и определения в сфере сбыта металлопродукции; 	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать технологический маршрут изготовления изделия, учитывая основы сбыта металлопродукции на рынке сырья, – использовать термины и определения в сфере сбыта металлопродукции; 	<p>Владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками построения технологических маршрутов изделия, учитывая основы сбыта металлопродукции на рынке сырья, – терминами и определениями в сфере сбыта металлопродукции; 	ТФ А/01.4 Разработка документации для технологической подготовки производства	Банк вопросов	Вопросы и задачи к экзамену
	ИПК-1.2. Выполняет необходимые технологические расчеты.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – нормативно-техническую, нормативно-правовую документацию в сфере сбыта металлопродукции 	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – использовать нормативно-правовые, плановые документы в сфере сбыта металлопродукции; 	<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками использования нормативно-технической, нормативно-правовой, плановую документацию в сфере сбыта металлопродукции; 			

	ИПК-1.3. Соблюдает требования производственной системы в области технологической подготовки производства.	Знать: – виды каналов распределения в сфере сбыта металлопродукции; – основы договорного взаимодействия с потребителями металлопродукции;	Уметь: – устанавливать деловые взаимоотношения и контакты с заказчиками	Владеть – навыками договорного взаимодействия с потребителями и заказчиками		
ПК-2. Способен анализировать состояние производственного процесса и использовать опыт передовых отечественных и зарубежных предприятий в области прогрессивной технологии производства аналогичной продукции	ИПК-2.1 Анализирует состояние производственного процесса отечественных предприятий в области прогрессивной технологии производства.	Знать: – виды затрат и механизм определения стоимости металлургической продукции; – методы анализа сбытовых запасов; – методы ценообразования на металлопродукцию	Уметь: – анализировать затраты при сбыте металлопродукции – осуществлять анализ сбытовых запасов металлопродукции; – анализировать методы ценообразования – объема сбыта металлопродукции; – анализировать сбытовые запасы;	Владеть: – навыки анализа затрат при сбыте металлопродукции; – навыками анализа сбытовых запасов; – навыками анализа методов ценообразования – навыками выбора и применения различных методов ценообразования для эффективного сбыта металлопродукции; – навыками оценки сильных и слабых сторон конкурентов впредь выпуску металлопродукции; – навыками анализа конкурентоспособности металлургической продукции;	ТФ А/05.4 Выявление проблем при выполнении технологической подготовки производства	
	ИПК-2.2. Использует опыт передовых зарубежных предприятий в области технологии производства аналогичной продукции.	Знать: – методы стимулирования сбыта; – методы прогнозирования объема сбыта металлопродук-	Уметь: – осуществлять прогноз объемов сбыта; – выполнять анализ конкурентоспособности; – вырабатывать реко-	Владеть: – навыками анализа конкурентоспособности металлургической продукции; – навыками по-		

		<p>ции;</p> <ul style="list-style-type: none"> – методы анализа конкурентоспособности; 	<p>мендации по стимулированию сбыта</p> <p>– разрабатывать оперативные планы и рекомендации по стимулированию сбыта:</p>	<p>иска и сбора информации для эффективного сбыта металлопродукции;</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками использования методов прогнозирования объема сбыта; – навыками оценки сбытовой политики предприятия – навыками выработки рекомендаций по стимулированию сбыта 	
	ИПК-2.2. Использует опыт передовых зарубежных предприятий в области технологии производства аналогичной продукции.	<ul style="list-style-type: none"> – методы прогнозирования объема сбыта; – методы анализа конкурентоспособности продукции металлургического производства; – сущность и виды конкуренции, особенности конкуренции на рынке литых заготовок; – методики применения экспертных методов конкурентоспособности – методику применения количественных методов прогнозирования сбыта; – методы и формы ценообразования на рынке сбыта металлопродукции; 			

ТФ А/01.4 Разработка документации для технологической подготовки производства
Квалификационные требования к ТФ:

Трудовые действия:

- координирование разработки нормативной документации;

Трудовые умения:

- разрабатывать план подготовки производства;
- разрабатывать технологический маршрут изготовления изделия;
- соблюдать требования производственной системы в области технологической подготовки производства;
- составлять предложения по улучшению деятельности подразделений в рамках системы менеджмента качества;

Трудовые знания:

- Единая система конструкторской документации;
- международные стандарты качества;
- технологическая документация;
- основы технологий машиностроения

ТФ А/05.4 Выявление проблем при выполнении технологической подготовки производства

Квалификационные требования к ТФ:

Трудовые действия:

- мониторинг технологической подготовки производства;
- разработка мероприятий по совершенствованию процесса технологической подготовки производства

Трудовые умения:

- анализировать результаты выполнения графика технологической подготовки производства;
- формировать предложения по результатам анализа процесса подготовки производства;
- разрабатывать предложения для эскалации проблем, возникающих при проведении технологической подготовки производства;
- применять методы анализа эффективности технологической подготовки производства, включая графический, статистический, математический, сравнительный анализ, анализ моделирования;
- подготавливать презентационные материалы

Трудовые знания:

- технологическая документация;
- основы технологий машиностроения;
- основы логистики;
- технология изготовления изделия;
- технологическое оборудование и оснастка, применяемые в организации;

**4. Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ
по семестрам**

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 5зач.ед., 180 часов, распределение часов по видам работ представлено в таблице 3.

Таблица 3Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работпо семестрам

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

Вид учебной работы	Трудоёмкость в час	
	Всего час.	В т.ч. по семестрам
		8семестр
Формат изучения дисциплины	с использованием элементов электронного обучения	
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	180	180
1. Контактная работа:	74	74
1.1.Аудиторная работа, в том числе:	68	68
занятия лекционного типа (Л)	34	34
занятия семинарского типа (ПЗ-семинары, практ. занятия и др.)	34	34
лабораторные работы (ЛР)		
1.2.Внеаудиторная, в том числе	6	6
курсовая работа (проект) (КР/КП) (консультация, защита)	-	-
текущий контроль, консультации по дисциплине	4	4
контактная работа на промежуточном контроле (КРА)	2	2
2. Самостоятельная работа (СРС)	70	70
реферат/эссе (подготовка)	-	-
расчётно-графическая работа (РГР) (подготовка)	-	-
контрольная работа	-	-
курсовая работа/проект (КР/КП) (подготовка)	-	-
самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиум и т.д.)	34	34
Подготовка к экзамену (контроль)	36	36
Подготовка к зачёту/ зачёту с оценкой (контроль)	-	-

4.1. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Таблица 4 –Содержание дисциплины, структурированное по темам

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код УК; ОПК; ПК и индикаторы достижения компетенций	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы (час)				Вид СРС	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	Реализация в рамках практической подготовки (трудоемкость в часах)	Наименование разработанного Электронного курса (трудоемкость в часах) ¹⁵				
		Контактная работа			Самостоятельная работа студентов (СРС), час								
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час									
8 семестр													
ПК-1	Раздел 1. Основы управления сбытом продукции					Подготовка к лекциям [6.1.1]				Конспект лекций			
	Тема 1.1Понятие и сущность сбыта продукции. Основные стандарты в области сбыта металлопродукции. Порядок организации сбытовой деятельности. Организация сбыта	2,0			3,0								
	Тема 1.2Каналы распределения продукции: Основные структуры каналов распределения, функции каналов распределения, этапы построения каналов распределения.	4,0			2,0		Проблемная лекция						
	Тема 1.3Сбытовая политика предприятия. Управление сбытовыми запасами. ABCXYZ – анализ	4,0			3,0								
	Практическая работа № 1 Проведение ABCXYZ – анализа сбыта продукции			3,0	3,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.3.5]							
	Тема 1.4Виды продвижения товаров на рынок: реклама, стимулирование продаж, общественные связи	2,0			2,0								

	Тема 1.5 Факторы и показатели эффективности сбыта (продажи) продукции	1,0			1,0		Мини-лекция		
	Практическая работа № 2 Расчет показателей эффективности сбытовой деятельности			1,0	2,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.3.2]			
	Тема 1.6 Методы прогнозирования сбыта продукции	2,0			4,0				
	Практическая работа № 3 Прогнозирование объемов сбыта металлопродукции			4,0	4,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.3.5]			
	Работа по освоению 1 раздела: реферат, эссе (тема)	15,0		8,0	24,0				
	расчёто-графическая работа (РГР)								
	контрольная работа								
	Итого по 1 разделу	30,0		16,0	48,0				
ПК-2	Раздел 2 Оценка конкурентоспособности продукции					Подготовка к лекциям [6.1.1], [6.3.3],			
	Тема 2.1 Оценка конкурентоспособности экспертными методами: требования к критериям, попарное сравнение, бальный метод, экспертная техническая оценка, метод МАИ и шкала Харрингтона, нечеткие множества. Оценка конкурентоспособности технологического процесса	5,0			2,0		Проблемная лекция		
	Практическая работа № 4 Оценка конкурентоспособности бальными методами. Метод экспертной технической оценки. Многоугольник конкуренции.			2,0	4,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.3.3]			
	Практическая работа № 5 Оценка конкурентоспособности методом МАИ			3,0	4,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.3.3],			
	Практическая работа № 6 Оценка конкурентоспособности с			3,0	3,0	Подготовка к практическим занятиям			

	помощью шкалы Харрингтона				[6.1.1], [
	Практическая работа № 7 Оценка конкурентоспособности с использованием нечетких множеств		3,0	3,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.3.3], [6.3.7]			
	Работа по освоению 2 раздела:	5,0	11,0	16,0				
	реферат, эссе (тема)							
	расчёто-графическая работа (РГР)							
	контрольная работа							
	Итого по 2 разделу	10,0	22,0	32,0				
ПК-2,	Раздел 3. Установление цен на металлопродукцию				Подготовка к лекциям [6.1.2]			
	Тема 3.1 Ценовая политика и стратегия предприятия при сбыте металлопродукции	2,0		2,0		Моделирование производственных процессов и ситуаций		
	Тема 3.2 Анализ ценообразования с учетом ценовой стратегии предприятия	3,0		3,0		Моделирование производственных процессов и ситуаций		
	Тема 3.3 Анализ условий безубыточности при изменении цен продукции	1,0		1,0		Моделирование производственных процессов и ситуаций		
	Практическая работа № 8 Установление цены металлопродукции затратными методами		3,0	3,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.1.2], [6.1.4], [6.3.7]			
	Практическая работа № 9 Установление цены металлопродукции рыночными методами		2,0	2,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.1.2], [6.1.4], [6.3.7]			
	Практическая работа № 10 Установление цены металлопродукции эконометрическими методами		4,0	4,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.1.2], [6.1.4], [6.3.7]			

	Практическая работа № 11 Установление скидок на металло-продукцию		2,0	2,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.1], [6.1.2], [6.1.4], [6.3.7]			
	Тема 3.4 Методы психологического установления цен продукции	1,0		1,0		Мини-лекция		
	Тема 3.5 Ценовые эффекты	1,0		1,0		Мини-лекция		
	Тема 3.6 Сбор информации о рыночных ценах продукции	1,0		2,0				
	Работа по освоению 3 раздела:	9,0		11,0	21,0			
	реферат, эссе (тема)							
	расчёто-графическая работа (РГР)							
	контрольная работа							
	Итого по 3 разделу	9,0		9,0	8,0			
ПК-1	Раздел 4. Основы договорной работы				Подготовка к лекциям [6.1.5],			
	Тема 4.1 Понятие сделки.Понятие договора. Классификация договоров. Базовая структура договора. Существенные условия договора. Заключение договоров. Исполнение договоров. Расторжение договоров. Агентский договор. Договор комиссии. Особенности договоров на поставку продукции. Порядок составления договоров поставки металлопродукции	5,0		5,0				
	Практическая работа № 12 Составление проекта договора на поставку металлопродукции		4,0	4,0	Подготовка к практическим занятиям [6.1.4], [6.1.5],			
	Работа по освоению 4 раздела:	5,0		4,0	9,0			

	расчёто-графическая работа (РГР)							
	контрольная работа							
	Итого по 4 разделу	10,0		8,0	18,0			
	Курсовая работа (КР)							
	Курсовой проект (КП)							
	ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	34		34	70			
	ИТОГО по дисциплине (в том числе не менее 20% с использованием интерактивных образовательных технологий)	34		34	70			

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.

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

- 1) Типовые вопросы для подготовки к контрольным мероприятиям (текущий контроль):
 1. Раскрыть понятие сбыта и его сущность. Сформулировать цель сбытовой политики.
 2. Дать характеристику основных каналов распределения, их типов, функции, критерии выбора.
 3. Охарактеризовать основные способы стимулирования сбыта.
 4. Привести основные этапы планирования сбыта, охарактеризовать составляющие плана сбыта.
 5. Спрогнозировать объем сбыта продукции.
 6. Рассчитать отпускную цену на металлопродукцию затратным методом.
 7. Определить пороговую цену, обеспечивающую уровень безубыточности.
- 2) Типовые вопросы, выносимые на промежуточную аттестацию (экзамен)
 1. Сущность сбыта его значения для предприятия, задачи сбытовой политики.
 2. Отбор каналов распределения сбыта продукции.
 3. Оценка эффективности сбытовой политики предприятия.
 4. Прогнозирование объемов сбыта методом экстраполяции.
 5. Методы анализа сбытовых запасов предприятия.
 6. Методы ценообразования на металлопродукцию.
 7. Ценовые стратегии предприятия.
 8. Ценовые эффекты и методы психологического установления цен.
 9. Структура договора на поставку металлопродукцию
 10. Виды обеспечения обязательств по договору.

Таблица 5. - Критериоцениваниярезультатаобученияподисциплинеишкалаоценивания

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Критериоцениваниярезультатаобучения			
		Оценка «неудовлетворительно» / «не засчитано» 0-59% от max рейтинговой оценки контроля	Оценка «удовлетворительно» / «засчитано» 60-74% от max рейтинговой оценки контроля	Оценка «хорошо» / «засчитано» 75-89% от max рейтинговой оценки контроля	Оценка «отлично» / «засчитано» 90-100% от max рейтинговой оценки контроля
ПК-1. Способен разрабатывать технологический процесс, выполняя при этом необходимые технологические расчеты и соблюдая требования производственной системы в области технологической подготовки производства	ИПК-1.1. Разрабатывает технологический процесс. ИПК-1.2. Выполняет необходимые технологические расчеты. ИПК-1.3. Соблюдает требования производственной системы в области технологической подготовки производства.	Задача решена менее чем на 50%. Студент не способен эффективно применить знания основных положений учебной дисциплины только в решении наиболее часто встречающиеся проблем в конкретной области, умения решать конкретные практические задачи из числа предусмотренных рабочей программой, студент знаком с рекомендованной справочной литературой.	Задача решена более чем на 50%. Продемонстрированы знания основных положений учебной дисциплины только в решении наиболее часто встречающиеся проблем в конкретной области, умения решать конкретные практические задачи из числа предусмотренных рабочей программой, студент знаком с рекомендованной справочной литературой.	Задача решена более чем на 75%. Студент способен обработать, анализировать и синтезировать предложенную информацию, выбрать метод решения проблемы и решить ее. Допускает единичные ошибки в решении проблем, испытывает сложности в редко встречающихся или сложных случаях решения проблем. Способен самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературой.	Задача решена более чем на 90%. Студент свободно и уверенно оперирует предоставленной информацией, отлично владеет навыками ее анализа и синтеза, знает все основные методы решения проблем, предусмотренные учебной программой, знает типичные ошибки и возможные сложности при решении и способен выбрать и эффективно применить адекватный метод решения конкретной проблемы. Уверенно решает конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использует справочную литературу, делает

				ре, умеет правильно оценить полученные результаты расчетов или эксперимента.	обоснованные выводы из результатов расчетов или экспериментов.
ПК-2. Способен анализировать состояние производственного процесса и использовать опыт передовых отечественных и зарубежных предприятий в области прогрессивной технологии производства аналогичной продукции	<p>ИПК-2.1. Анализирует состояние производственного процесса отечественных предприятий в области прогрессивной технологии производства.</p> <p>ИПК-2.2. Использует опыт передовых зарубежных предприятий в области технологии производства аналогичной продукции.</p>	<p>Задача решена менее чем на 50% Студент не способен эффективно применить знания основных положений учебной дисциплины только в решении наиболее часто встречающиеся проблем в конкретной области. Студент способен к решению некоторых практических задач из числа предусмотренных рабочей программой, но слабо знаком с рекомендованной справочной литературой.</p>	<p>Задача решена более чем на 50%. Продемонстрированы знания основных положений учебной дисциплины только в решении наиболее часто встречающиеся проблем в конкретной области, умения решать конкретные практические задачи из числа предусмотренных рабочей программой, студент знаком с рекомендованной справочной литературой.</p>	<p>Задача решена более чем на 75%. Студент способен обработать, анализировать и синтезировать предложенную информацию, выбрать метод решения проблемы и решить ее. Допускает единичные ошибки в решении проблем, испытывает сложности в редко встречающихся или сложных случаях решения проблем. Способен самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты расчетов или эксперимента.</p>	<p>Задача решена более чем на 90%. Студент свободно и уверенно оперирует предоставленной информацией, отлично владеет навыками ее анализа и синтеза, знает все основные методы решения проблем, предусмотренные учебной программой, знает типичные ошибки и возможные сложности при решении и способен выбрать и эффективно применить адекватный метод решения конкретной проблемы. Уверенно решает конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использует справочную литературу, делает обоснованные выводы из результатов расчетов или экспериментов.</p>

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебная литература, печатные издания библиотечного фонда

№	Наименование издания	Количество в библиотеке
1 Основная литература		
1.	Федько, В.П. и др. Основы маркетинга :Учеб.пособие: -4-е изд.,доп.и перераб. - Ростов н/Д : Феникс, 2005. - 479 с.	5
2.	Емельянова, Т.В. Ценообразование: Учебное пособие.- Минск :Вышэйш.шк., 2008. - 304 с.	5
3.	Круглова, Н.Ю. Хозяйственное право :Учеб.пособие. - 5-е изд.,перераб.и доп. - М. : Юрайт, 2011. - 885 с.	20
4.	Потапенко, А.А. Предпринимательское право. Краткий курс: Учеб.пособие: - М. : Проспект, 2014. - 141 с.	4

6.2. Справочно-библиографическая литература

№	Наименование издания	Количество в библиотеке
1.	Синяева, И.М. и др. Маркетинг. Теория и практика : Учебник. – Всерос.заочный финансово-экон.ин-т. - М. :Юрайт, 2011. - 654 с.	1
2.	Зайцева Е.А.и др.Маркетинг и маркетинговые исследования: теория и практика: Учеб.пособие:–НГТУ им.Р.Е.Алексеева. - Н.Новгород : Изд-во НГТУ, 2010. - 143 с. -	7
3.	Кожекин, Г.Я. и др. Маркетинг предприятия :Учеб.пособие: – Минск :Кн.дом; Мисанта, 2004. - 240 с.	10
4.	Тактаров, Г.А. и др. Ценообразование Учеб.пособие: – М. : Финансы и статистика, 2005. - 176 с.	9
5.	Гражданский кодекс Российской Федерации: Текст с изм.идоп.на 25 нояб.2012 г. Ч.1,2,3,4. - М. : ЭКСМО, 2012. - 656 с.	25
6.	Старцева, В.Н. Практический маркетинг :Учеб.пособие; НГТУ им.Р.Е.Алексеева. - Н.Новгород 2012. - 101 с.	39
7.	Котомина, Н.Г. и др. Аспекты маркетинга. Прикладные инструменты :Учеб.пособие:–НГТУ им.Р.Е.Алексеева. - Н.Новгород : 2009. - 117 с.	97
8.	Дивина, Т.В. Маркетинг в машиностроении: Учеб.пособие. Ч.1 Моск.гос.индустр.ун-т. - М. : Изд-во МГИУ, 2007. - 95 с.	1
9.	Дивина, Т.В.Маркетинг в машиностроении :Учеб.пособие. Ч.2 / Т.В. Дивина; Моск.гос.индустр.ун-т. - М. : Изд-во МГИУ, 2008. - 96 с.	1
10.	Бурцева, Т.А. и др. Управление маркетингом :Учеб.пособие: М. :Экономистъ, 2005. - 223 с. :	1
11.	Хруцкий, В.Е. Современный маркетинг. Настольная книга по исследованию рынка :Учеб.пособие – - 3-е изд.,перераб.и доп. - М. : Финансы и статистика, 2005. - 560 с.	5
12.	Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз :Учеб.пособие. -М. : Финансы и статистика, 2005. - 320 с	7
13.	Мурахтanova, Н.М.и др. Маркетинг :Учеб.пособие: - М. : Академия, 2003. - 208 с. :	1
14.	Гражданский кодекс Российской Федерации: По состоянию на 1 марта 2011 . Ч.1,2,3,4. - М. : Проспект; КноРус, 2011. - 542 с.	4
15.	Шаховская, Л.С. и др. Ценообразование. Учеб.пособие: – . : КНОРУС, 2016. - 258 с.	1

6.3. Методические указания, рекомендации и другие материалы к занятиям

№ п.п	Наименование издания	Количество в библиотеке
1.	Подготовка и защита выпускной квалификационной работы бакалавра:	10

	учебно-методическое пособие для студентов-бакалавров направления подготовки 22.03.02 – «Металлургия» всех форм обучения / НГТУ им. Р.Е.Алексеева; сост.: И.О. Леушин, Т.Д. Курилина, А.Н. Грачев, А.В. Нищёнков. – Нижний Новгород, 2021. - 38 с.	
2.	<u>Основы оценки экономической эффективности организационно-технических решений в литьево-металлургическом производстве</u> : метод.разработка к практическим занятиям с бакалаврами, обучающимися по дисциплине «Организационно-технические решения в металлургии» направления 22.03.02 «Металлургия» всех форм обучения / НГТУ им. Р.Е. Алексеева; сост.: А.В. Нищёнков. – Нижний Новгород, 2018. – 33с.	10
3.	<u>Экспертные методы оценки инновационно-инвестиционных решений</u> : метод.разработка для практических занятий с магистрантами по дисциплинам «Экспертиза инновационно-инвестиционных решений в металлургии», направление 22.04.02 «Металлургия» и «Экспертиза инновационно-инвестиционных решений в литьевом производстве», направление 15.04.01 «Машиностроение» всех форм обучения / НГТУ им. Р.Е. Алексеева; сост.: А.В. Нищенков, Н. Новгород, 2016. – 29 с.	10
4.	<u>Основы операционного анализа литьево-металлургического производства</u> : метод.разработка к практическим занятиям с магистрантами, обучающимися по дисциплине «Основы рыночной экономики», направление 22.04.02 «Металлургия» всех форм обучения / НГТУ им. Р.Е. Алексеева; сост.: А.В. Нищёнков, Н. Новгород, 2017. – 30 с.	10

Журналы: «Литейное производство», «Литейщик России», «Инженерное образование», «Заготовительные производства в машиностроении», «Известия вузов. Черная металлургия», «Известия вузов. Цветная металлургия», «Черные металлы».

7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебный процесс по дисциплине обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (состав по дисциплине определен в настоящей РПД и подлежит обновлению при необходимости).

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

Перечень программных продуктов, используемых при проведении различных видов занятий по дисциплине (открытый доступ)

- Научная электронная библиотека E-LIBRARY.ru. – Режим доступа:<http://elibrary.ru/defaultx.asp>
- Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://elib.tolgas.ru/> - Загл. с экрана.
- Электронно-библиотечная система Znaniум.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа:<http://znanium.com/>. – Загл. с экрана.

4. Открытое образование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://openedu.ru/>. - Загл с экрана.
5. Базы данных Всероссийского института научной и технической информации (ВИНИТИ РАН) по естественным, точным и техническим наукам [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.viniti.ru>. – Загл. с экрана.
6. Университетская информационная система Россия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://uisrussia.msu.ru/>. – Загл. с экрана.
7. Федеральный портал. Российское образование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.edu.ru/>– Загл. с экрана.
8. Российский образовательный портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.school.edu.ru/default.asp>– Загл. с экрана.
9. «Инжиниринг» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.enginrussia.ru> – Загл. с экрана.
10. Университетские сети знаний [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.unicor.ru>– Загл. с экрана.
11. Федеральный образовательный портал. Инженерное образование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.techno.edu.ru>– Загл. с экрана.
12. Портал для студентов для поиска информации по изучаемым дисциплинам[Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.twirpx.com>– Загл. с экрана.
13. Образовательный математический сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.exponenta.ru – Загл. с экрана.
14. Портал «Металлург» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.bestmetallurg.narod.ru – Загл. с экрана.
15. О системах моделирования литейных процессов [Электронный ресурс]. - Режим доступа:www.lvmflow.ru– Загл. с экрана.
16. Портал «Моделирование литейных процессов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа:www.castsoft.ru – Загл. с экрана.
17. Портал Российской Ассоциации Литейщиков [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.ruscastings.ru – Загл. с экрана.
18. Решения для бизнес–анализа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://4analytics.ru/stati/stati/index.html> – Загл. с экрана.
19. Административно-управленческий портал. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.aup.ru/> – Загл. с экрана.
20. Энциклопедия маркетинга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/read.htm> – Загл. с экрана.

7.2. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

В список включается перечень лицензионных баз данных, информационно-справочных и поисковых систем (по профилю образовательных программ).

Например:

Таблица 6- Перечень электронных библиотечных систем

№	Наименование ЭБС	Ссылка, по которой осуществляется доступ к ЭБС
1	2	3
1	Консультант студента	http://www.studentlibrary.ru/
2	Лань	https://e.lanbook.com/
3	Юрайт	https://biblio-online.ru/

Таблица 7.- Перечень программного обеспечения

В таблице7указан перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

Программное обеспечение, используемое в университете на договорной основе	Программное обеспечение свободного распространения
1	2
MicrosoftOffice 2007 RussianAcademic OPEN NoLevel; номер лицензии 44804588; дата выдачи 15.11.2008; авторизационный номер лицензиата 64795440ZZE1011	AdobeAcrobatReader (FreeWare)
Операционная система Windows XP(×32); лицензия MSDN Academic Alliance, ID: 700493612, Shipping information Vladimir Reshetov	AutoCAD; free software для студентов и преподавателей: http://www.autodesk.com/education/free-software/autocad (специальное программное обеспечение)
Антивирус Dr.Web (с/н H365-W77K-B5HP-N346 от 31.05.2021)	
MathCad 15 M010(PKG-7543-FN, MNT- PKG -7543-FN-T2 договор № 28-13/13-057 от 26.02.13 бессрочное) (специальное программное обеспечение)	
InvetnorProfessional 2021; s/n 570-65042789 однопользовательская лицензия для образовательных учреждений на несколько рабочих мест: http://www.autodesk.com/education/free-software/inventor-professional	
LVMFlow 4.5r5, лицензия №8200.G54 (специальное программное обеспечение)	
Adem; договор №121-260 от 21.09.2012; ключ защиты 3689 от 26.04.2012 (специальное программное обеспечение)	

В таблице8указан перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, к которым обеспечен доступ (удаленный доступ). Данный перечень подлежит обновлению в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Таблица 8- Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№	Наименование профессиональной базы данных, информационно-справочной системы	Доступ к ресурсу (удаленный доступ с указанием ссылки/доступ из локальной сети университета)
1	2	3
1	База данных стандартов и регламентов РОС-	https://www.gost.ru/portal/gost

	СТАНДАРТ	/home/standarts
2	Базы данных Национального совета по оценочной деятельности	http://www.ncva.ru
3	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	доступ из локальной сети
4	Информационно-справочная система «Техэксперт»	доступ из локальной сети

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

В таблице 9 указан перечень образовательных ресурсов, имеющих формы, адаптированные к ограничениям их здоровья, а также сведения о наличии специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования. При заполнении таблицы может быть использована информация, размещенная в подразделе «Доступная среда» специализированного раздела сайта НГТУ «Сведения об образовательной организации»<https://www.nntu.ru/sveden/accenv/>

Таблица 9- Образовательные ресурсы для инвалидов и лиц с ОВЗ

№	Перечень образовательных ресурсов, приспособленных для использования инвалидами и лицами с ОВЗ	Сведения о наличии специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования
1	2	3
1	ЭБС «Консультант студента»	озвучка книг и увеличение шрифта
2	ЭБС «Лань»	специальное мобильное приложение - синтезатор речи, который воспроизводит тексты книг и меню навигации
3	ЭБС «Юрайт»	версия для слабовидящих

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Учебные аудитории для проведения занятий по дисциплине оснащены оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определен в данном разделе.

В таблице 10 перечислены:

- учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения;

- помещения для самостоятельной работы обучающихся, которые должны оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду НГТУ.

Таблица 10- Оснащенность аудиторий и помещений для самостоятельной работы студентов по дисциплине

№	Наименование аудиторий и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность аудиторий помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1.	3211 Мультимедийная аудитория (для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций)	1. Доска меловая; 2. Экран настенный; 3. Мультимедийный проектор (BenQ); 4. Компьютер PC Intel Pentium-G630/2 Gb RAM/HDD 500	MicrosoftOffice 2007 RussianAcademic OPEN NoLevel; номер лицензии 44804588; дата выдачи 15.11.2008; авторизационный номер лицензиата 64795440ZZE1011. - Операционная система WindowsXP(×32); лицензия MSDN

№	Наименование аудиторий и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность аудиторий помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
	ций, текущего контроля и промежуточной аттестации) (кафедра "Металлургические технологии и оборудование") 603155, Нижегородская область, г. Нижний Новгород, ул. Минина, дом 28а, корп. 3	5. Рабочее место преподавателя 6. Рабочее место студента - 12 чел. 7. Библиотека кафедры. 8. Учебный стенд "Специальные виды литья" 9. Учебный стенд "Огнеупорные материалы"	AcademicAlliance, ID: 700493612, ShippinginformationVladimirReshetov. - Антивирус Dr.Web (с/н H365-W77KB5HP-N346 от 31.05.2021); - SIKE.Конструкция ДСП retail; - SIKE.Конструкция АПК retail.
2.	3306а Мультимедийная аудитория (для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации) (кафедра "Металлургические технологии и оборудование") 603155, Нижегородская область, г. Нижний Новгород, ул. Минина, дом 28а, корп. 3	1. Доска маркерная; 2. Доска интерактивная; 3. Мультимедийный проектор(Canon); 4. Компьютеры PC Intel Core I3/16 Gb RAM/NVIDIA GeForce GTX 1050Ti/RX550/HDD 500/1000 Gb (8 штук) 5. МФУ HP113 6. Рабочее место преподавателя 7. Рабочее место студента - 24 чел.	MicrosoftOffice 2007 RussianAcademic OPEN NoLevel; номер лицензии 44804588; дата выдачи 15.11.2008; авторизационный номер лицензиата 64795440ZZE1011. - LVMFlow 4.5r5, лицензия №8200.G54 - Adem; договор №121-260 от 21.09.2012; ключ защиты 3689 от 26.04.2012. Представляемое ОУ на безвозмездной основе в учебных целях: - InventorProfessional 2021; s/n 570-65042789 однопользовательская лицензия для образовательных учреждений на несколько рабочих мест: http://www.autodesk.com/education/free-software/inventor-professional ; - PDM STEP Suite 5.405 freicense: http://pss.cals.ru ; - STOR M3 demo;

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

10.1. Общие методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины, образовательные технологии

Дисциплина реализуется посредством проведения контактной работы с обучающимися (включая проведение текущего контроля успеваемости), самостоятельной работы обучающихся и промежуточной аттестации.

Контактная работа может быть аудиторной, внеаудиторной, а также проводиться в электронной информационно-образовательной среде университета (далее - ЭИОС). В случае проведения части контактной работы по дисциплине в ЭИОС (в соответствии с расписанием учебных занятий), трудоемкость контактной работы в ЭИОС эквивалентна аудиторной работе.

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- разноуровневые задачи и задания;

- собеседование.

Для оценки знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенции по дисциплине преподаватель может применять балльно-рейтинговую систему контроля и оценку успеваемости студентов.

По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации в соответствии за набранными за семестр баллами. Студентам, набравшим в ходе текущего контроля успеваемости по дисциплине от 61 до 100 баллов и выполнившим все обязательные виды запланированных учебных занятий, по решению преподавателя без прохождения промежуточной аттестации выставляется оценка в соответствии со шкалой оценки результатов освоения дисциплины.

Результат обучения считается сформированным на повышенном уровне, если теоретическое содержание курса освоено полностью. При устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, использует в ответе дополнительный материал. Все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты, проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Результат обучения считается сформированным на пороговом уровне, если теоретическое содержание курса освоено полностью. При устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Результат обучения считается несформированным, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет задания, не демонстрирует необходимых умений, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже трех по оценочной системе, что соответствует допороговому уровню.

10.2. Методические указания для занятий лекционного типа

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов тематического плана. В ходе лекционных занятий раскрываются базовые вопросы в рамках каждой темы дисциплины (Таблица 4). Обозначаются ключевые аспекты тем, а также делаются акценты на наиболее сложные и важные положения изучаемого материала. Материалы лекций являются опорной основой для подготовки обучающихся к практическим занятиям / лабораторным работам и выполнения заданий самостоятельной работы, а также к мероприятиям текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине.

В ходе лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала.

10.3. Методические указания по освоению дисциплины на практических занятиях

Практические занятия представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы. Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях.

Практические занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение умений и навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- подведение итогов занятий согласно технологической карте дисциплины.

Методические указания к практическим занятиям представлены в учебно-методическом пособии:

10.3.1. Основы операционного анализа литейно-металлургического производства: метод.разработка к практическим занятиям с магистрантами, обучающимися по дисциплине «Основы рыночной экономики», направление 22.04.02 «Металлургия» всех форм обучения / НГТУ им. Р.Е. Алексеева; сост.: А.В. Нищенков, Н. Новгород, 2017. – 30 с.

10.3.2. Экспертные методы оценки инновационно-инвестиционных решений: метод.разработка для практических занятий с магистрантами по дисциплинам «Экспертиза инновационно-инвестиционных решений в металлургии», направление 22.04.02 «Металлургия» и «Экспертиза инновационно-инвестиционных решений в литейном производстве», направление 15.04.01 «Машиностроение» всех форм обучения / НГТУ им. Р.Е. Алексеева; сост.: А.В. Нищенков, Н. Новгород, 2016. – 29 с.

10.3.3. Основы оценки экономической эффективности организационно-технических решений в литейно-металлургическом производстве: метод.разработка к практическим занятиям с бакалаврами, обучающимися по дисциплине «Организационно-технические решения в металлургии» направления 22.03.02 «Металлургия» всех форм обучения / НГТУ им. Р.Е. Алексеева; сост.: А.В. Нищенков. – Нижний Новгород, 2018. – 33с.

10.4. Методические указания по самостоятельной работе обучающихся

Самостоятельная работа обеспечивает подготовку обучающегося к аудиторным занятиям и мероприятиям текущего контроля и промежуточной аттестации по изучаемой дисциплине. Результаты этой подготовки проявляются в активности обучающегося на занятиях и в качестве выполненных практических заданий и других форм текущего контроля.

При выполнении заданий для самостоятельной работы рекомендуется проработка материалов лекций по каждой пройденной теме, а также изучение рекомендуемой литературы, представленной в Разделе 6.

В процессе самостоятельной работы при изучении дисциплины студенты могут работать на компьютере в специализированных аудиториях для самостоятельной работы (указано в таблице 10). В аудиториях имеется доступ через информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет» к электронной информационно-образовательной среде университета (ЭИОС) и электронной библиотечной системе (ЭБС), где в электронном виде располагаются учебные и учебно-методические материалы, которые могут быть использованы для самостоятельной работы при изучении дисциплины.

Для обучающихся по заочной форме обучения самостоятельная работа является основным видом учебной деятельности.

11. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

11.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта в ходе текущего контроля успеваемости

11.1.1. Типовые задания к практическим занятиям

1. В целях укрепления позиции на рынке руководство предприятия приняло решение расширить номенклатуру продаваемой продукции. Свободных финансовых средств, необходимых для кредитования дополнительных товарных ресурсов, предприятие не имеет. Решено сократить сбытовые запасы предприятия. Необходимо провести анализ ассортимента по методам ABC и XYZ, в результате чего распределить ассортиментные позиции по группам и сформулировать соответствующие рекомендации по сокращению сбытовых запасов

Номер детали	Средний запас за квартал	Реализация, квартал 1	Реализация, квартал 2	Реализация, квартал 3	Реализация, квартал 4
1	2300	650	800	500	300
2	800	250	400	300	280
3	2900	500	450	540	600
4	600	150	100	120	180
5	150	50	60	100	40
6	1770	500	600	350	450
7	200	40	50	30	70
8	4000	2500	2800	2300	1500
9	300	100	140	120	180
10	4500	3000	2500	2800	2200
11	7000	3500	3800	3300	3000
12	2500	1000	1200	1400	1500
13	1000	300	350	280	330
14	350	100	120	150	140
15	300	80	60	70	50
16	250	60	50	80	90
17	200	50	45	50	60
18	150	30	20	40	35
19	450	120	100	110	140
20	500	150	160	120	160
Итого:	30220				

2. Рассчитать экономическую эффективность программы стимулирования сбыта предприятия. Структура реализации продукции предприятия за прошедший отчетный период: переменные затраты – 10 000 000, постоянные 1 800 000. Выручка от продаж 17 000 000. Налог на прибыль 20%. Бюджет программы стимулирования составил 900 000. Норма прибыли на капитал в размере ставки рефинансирования.

3. Для обоснования плана выпуска товарной продукции определить пороговый объем сбыта при следующих параметрах: постоянные издержки предприятия по выпуску литых заготовок 40 000 тыс. руб. Уровень переменных издержек 30% от цены продукции. Структура производимой продукции в перспективе не изменится. Рыночная цена в среднем 100 тыс. руб.

4. Определить объем выпуска продукции, если постоянные издержки увеличатся на 10%, а рыночная цена снизится на 5%. Постоянные издержки предприятия составляют 50 000 тыс. руб., переменные 40% в цене продукции. Рыночная цена за ед. продукции 120 тыс. руб.

5. Определить выручку от реализации продукции для получения рентабельности продаж в размере 3%, если оборот продукции составит 3 000 тыс. руб., постоянные издержки 200 тыс. руб. Уровень переменных издержек 30% к объему реализации.

6. Фирма выпускает два вида отливок. Затраты на себестоимость отливки 1 составляют 5 тыс. руб.; себестоимость отливки 2 6 тыс. руб. Определить чистую прибыль и цену каждого вида отливок, если их рентабельность одинакова и составляет 20% от себестоимости.

7. Определить цены двух видов изделий, если выпускается по одному изделию каждого вида, рентабельность (к себестоимости) составляет 20%. Статьи затрат приведены в таблице

Показатель (тыс.руб.)	Всего	Изделие А (на ед. изделия)	Изделие В
Заработка производственных рабочих с начислениями	50	20	30
Основные материалы и вспомогательные материалы	70	40	30
Зарплата АУП	60		
Аренда помещений	120		
Технологическая энергия	50	20	30
Коммунальные расходы на содержание цеха	20		
Амортизация оборудования	80		
Прочие затраты	100		

8. Сформировать отпускную цену на продукцию предприятия затратным методом. Прямые затраты на единицу продукции 40 000 руб., в том числе зарплата основных рабочих основная и дополнительная зарплата основных рабочих 10 000 руб. Накладные расходы 250%. База распределения зарплата основных рабочих. Плановый процент рентабельности продукции 10%.

9. При цене литья 80000 руб./т. фирма реализует 100 т., а при цене 100 000 руб./т. - 60 т. Определить коэффициент эластичности спроса, выбрать вариант цены и обосновать выбор, если прямые затраты на производство товара составят 40 000 руб./ед., а косвенные затраты – 2 500 000 руб. на весь объем производства.

10. Предприятие выпускает три вида продукции - А, В и С. Выбрать наиболее рентабельные виды продукции по отношению:

- а) к полным издержкам (по полной прибыли);
- б) к прямым издержкам (по маржинальной прибыли).

Исходные данные для решения: объем производства товаров (единиц): А - 600, В - 200, С - 100. Выручка от реализации продукции (тыс. руб.): А = 150, В = 400, С = 385. Прямые затраты (тыс. руб.): А = 70; В = 150; С = 200. Косвенные затраты составляют 380 (тыс. руб.).

11. В таблице приведены данные об объеме продаж литых заготовок в т предприятия за последние 6 лет. Составьте прогноз сбыта предприятия на 7 год, используя следующие методы:

- а) «наивный» метод;
- б) метод скользящего среднего;
- в) метод экстраполяции с учетом коэффициента «альфа».

Год	Объем продаж в т	Прогноз продаж		
		1-й метод	2-й метод	3-й метод
1	750			
2	825			
3	895			
4	975			
5	1 025			
6	1 100			

12. Предприятию необходимо заключить договор о поставке товара. При этом предприятие имеет конкурентов посредника 1, посредника 2 и оптового посредника 3. Выбор необходимо осуществить, оценив следующие факторы: цена продукции (тыс. руб.); объем поставки (т.); место расположения поставщика (км); сбой поставок (кол.); сроки поставок (мес.); транспортные расходы (на всю партию) (руб.). Провести оценку конкурентоспособности предприятия методом МАИ и использованием шкалы желательности Харрингтона

критерии альтернативы	Цена про-дукции руб.	объем поставки т	Место распо-ложение по-ставщика км	Сбой поставок	Сроки поставок	Транспортные расходы на партию, руб.
Посредник 1	1 000 000,00	5	1000	1	Точно в срок	20 000,00
Посредник 2	1 800 000,00	2	500	2	1 месяц	10 000,00
Предприятие-изготовитель	800 000,00	10	1500	0	В течение 2 месяцев	30 000,00
Оптовый посредник 3	2 000 000,00	5	100	0	Точно в срок	4000,00

13. Объем реализации — 4800 тыс. руб., переменные издержки — 3200 тыс. руб., постоянные издержки — 1100 тыс. руб., чистая прибыль — 400 тыс. руб., объем производства — 600 ед. Рассчитать цену безубыточности продаж .

14. Предприятие намечает реализовать 3000 единиц продукции. Средние переменные издержки на производство и реализацию одного изделия составляют 800 руб., постоянные издержки — 1,3 млн. руб. Предприятие планирует получить прибыль до налогообложения в размере 2 млн. руб. По какой цене продавать товар, чтобы обеспечить планируемую прибыль?

15. Заказчик решил купить партию отливок у Поставщика на сумму 2 млн. руб. Кредитная политика Поставщика предусматривает возможность оплаты заказа в течение 60 календарных дней с момента отгрузки. Заказчик может воспользоваться специальными условиями: заплатить всю сумму в течение 10 календарных дней и получить скидку в пять процентов. Определить устроит ли Заказчика скидка установленная поставщиком.

11.1.2. Типовые вопросы (задания) для устного (письменного) опроса

1. Виды и методы, стимулирования сбыта. Оценка экономической эффективности методов стимулирования.
2. Каналы распределения, функции, типы, критерии выбора.
3. Планирование сбыта, этапы, виды планирования.
4. Методы расчет цен на металлопродукцию.
5. Структура и содержание договора на поставку металлопродукции.
6. Заключение, исполнение, сопровождение и расторжение договоров.

11.1.3. Типовые кейс-задачи

1. Прогнозирование объемов сбыта литых заготовок.
2. Расчет цены металлопродукции.
3. Проведение оптимизации сбытовых запасов.

4. Расчет экономической эффективности программы по стимулированию сбыта
5. Разработка проекта договора поставки литых заготовок.

11.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта в ходе промежуточной аттестации по дисциплине

Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине: экзамен в устно-письменной форме по экзаменационным билетам.

Перечень вопросов и заданий для подготовки к экзамену

1. Понятие, сущность сбыта. Цели и задачи сбытовой политики.
2. Значение сбытовой деятельности организации. Взаимосвязь стратегии развития компании и сбытовой стратегии
3. Основные стандарты в области сбыта металлопродукции.
4. Характеристика факторов, влияющих на стратегии сбыта.
5. Система показателей по управлению сбытом.
6. Виды сбыта.
7. Этапы организации сбыта.
8. Функции каналов распределения.
9. Критерии выбора каналов распределения.
10. Типы каналов распределения.
11. Методы отбора оптимальных каналов сбыта.
12. Характеристика типов торговых посредников.
13. Этапы построения каналов распределения.
14. Методика выбора рационального канала распределения.
15. Формирование сбытовой политики предприятия по производству металлопродукции.
16. Виды продвижения продукции на рынок.
17. Основные средства стимулирования сбыта.
18. Сущность рекламы, ее основные функции.
19. Планирование сбыта. Состав плана сбыта. Этапы и виды планирования сбыта.
20. Характеристика видов организационных структур по сбыту продукции.
21. Оценка эффективности рекламной компании.
22. Факторы и показатели эффективности сбытовой деятельности предприятия.
23. Оптимизация сбытовых запасов. Методика ABCXYZанализа.
24. Основные методы прогнозирования объемов сбыта.
25. Методы прогнозирования объема сбыта.
26. Методы расчета цен и их классификация.
27. Затратный метод формирования цены на металлопродукцию.
28. Метод полных издержек при формировании цены на металлопродукцию.
29. Назначение скидок при формировании цены на металлопродукцию.
30. Рыночный подход к расчету цен на металлопродукцию.
31. Эконометрические методы расчета цен на металлопродукцию.
32. Ценовая политика и ценовая стратегия предприятия.
33. Виды и характеристика ценовой политики.
34. Методы психологического установления цен продукции.
35. Ценовые эффекты.
36. Последовательность сбора информации о рыночных ценах продукции.
37. Понятие и сущность оферты при заключении договора.
38. Понятие гражданского-правового договора и его виды. Классификация договоров.
39. Принципы исполнения обязательств.

40. Основания прекращения обязательств.
41. Понятие и способы обеспечения исполнения обязательств (неустойка, залог, удержание, задаток, поручительство, банковская гарантия)
42. Базовая структура договора на поставку металлопродукции.
43. Порядок заключения договоров на поставку металлопродукции.
44. Понятие «существенные условия» договора. Императивные и диспозитивные условия договора.
45. Исполнение и расторжение договоров.

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института ИФХТиМ
Мацулевич Ж.В.

“ ____ ” 202__ г.

Лист актуализации рабочей программы дисциплины

Б1.В.ДВ.6.2 «Сбыт металлопродукции»

для подготовки бакалавров

Направление: 22.03.02 «Металлургия»

Направленность: профиль «Производство и сбыт металлопродукции»

Форма обучения: очная

Год начала подготовки: 2021

Курс 4

Семестр 8

а) В рабочую программу не вносятся изменения. Программа актуализирована для 20__ г. начала подготовки.

б) В рабочую программу вносятся следующие изменения (указать на какой год начала подготовки):

- 1);
- 2);
- 3)

Разработчик (и): _____
(ФИО, ученая степень, ученое звание) «__» ____ 2021_г.

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры _____
протокол № _____ от «__» ____ 2021_г.

Заведующий кафедрой Леушин И.О. _____

Лист актуализации принят на хранение:

Заведующий выпускающей кафедрой МТО Леушин И.О. «__» ____ 2021_г.

Методический отдел УМУ: _____ «__» ____ 2021_г.

РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программу дисциплины «Сбыт металлопродукции»
ОП ВО по направлению 22.03.02 «Металлургия»,
профиль «Производство и сбыт металлопродукции»
(квалификация выпускника – бакалавр)

Харчевым Русланом Михайловичем, главным металлургом АО ПКО «Теплообменник» (далее по тексту рецензент), проведена рецензия рабочей программы дисциплины «**Сбыт металлопродукции**» ОП ВО по направлению 22.03.02 «*Металлургия*», профиль «*Производство и сбыт металлопродукции*» (бакалавриат) разработанной в ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный технический университет имени Р.Е. Алексеева», на кафедре «Металлургические технологии и оборудование» (разработчик – Нищёнков А.В., доцент, к.т.н., доцент).

Рассмотрев представленные на рецензию материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

Программа соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению 22.03.02 «*Металлургия*». Программа содержит все основные разделы, соответствует требованиям к нормативно-методическим документам. Представленная в Программе **актуальность** учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к вариативной части учебного цикла – Б1.

Представленные в Программе **цели** дисциплины соответствуют требованиям ФГОСВО направления 22.03.02 «*Металлургия*».

В соответствии с Программой за дисциплиной «Сбыт металлопродукции» закреплены **компетенции ПК-1, ПК-2**. Дисциплина и представленная Программа способны реализовать их в объявленных требованиях.

Результаты обучения, представленные в Программе в категориях знать, уметь, владеть соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

Общая трудоёмкость дисциплины «Сбыт металлопродукции» составляет 5 зачётных единиц (180 часов). Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин соответствует действительности. Дисциплина «Сбыт металлопродукции» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 22.03.02 «*Металлургия*» и возможность дублирования в содержании отсутствует.

Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

Программа дисциплины «Сбыт металлопродукции» предполагает не менее 20% занятий в интерактивной форме.

Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, соответствуют требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 22.03.02 «*Металлургия*».

Представленные и описанные в Программе формы *текущей* оценки знаний (устный и письменный опрос), соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Форма промежуточного контроля знаний студентов, предусмотренная Программой, - экзамен,, что соответствует статусу дисциплины, как дисциплины вариативной части учебного цикла – Б1 ФГОС ВО направления 22.03.02 «Металлургия».

Нормы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – 4 источника (базовые учебники), дополнительной литературой – 15 наименований, периодическими изданиями – 7, источников со ссылкой на электронные ресурсы, Интернет-ресурсы – 20 и соответствует требованиям ФГОСВО направления 22.03.02 «Металлургия».

Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Сбыт металлопродукции» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

Методические рекомендации студентам и методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Сбыт металлопродукции».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Сбыт металлопродукции» ОПОП ВО по направлению 22.03.02 «Металлургия», профиль «Производство и сбыт металлопродукции» (квалификация выпускника – бакалавр), разработанная Нишёнковым Александром Владимировичем, доцентом, к.т.н., доцентом, соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

Рецензент:

Харчев Р.М., главный металлург АО ПКО «Теплообменник»

«20» мая 2021 г.



(подпись)



Подпись рецензента Харчева Руслана Михайловича заверяю