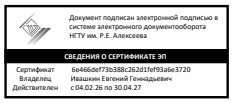
МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева» (НГТУ)

Образовательно-научный институт экономики и управления (ИНЭУ)
(*Полное и сокращенное название института, реализующего данное направление)*



УТВЕРЖДАЮ:
Директор института:
_____ С.Н. Митяков

«22» апреля 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ОД.6 «Организация коммерческой деятельности»

для подготовки бакалавров

Направление подготовки: 38.03.02 «Менеджмент»
(код и направление подготовки, специальности)

Направленность: «Менеджмент организаций различных организационно-правовых форм»
(наименование профиля, программы магистратуры, специализации)

Форма обучения: очная

Год начала подготовки 2025

Выпускающая кафедра МЕН

Кафедра-разработчик МЕН

Объем дисциплины 216/6

Промежуточная аттестация экзамен

Разработчик (и): Лещенко Е.С., к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

НИЖНИЙ НОВГОРОД, 2025 год

Рабочая программа дисциплины: разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО 3++) по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №970, на основании учебного плана принятого УМС НГТУ протокол № 6 от 17.12.2024.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры протокол от 14.04.2025 г. №7.
Зав. кафедрой д.э.н., профессор, Мурашова Н.А. _____

Программа рекомендована к утверждению ученым советом ИНЭУ, протокол от 22.04.2025 г. №3.

Рабочая программа зарегистрирована в УМУ, регистрационный № 38.03.02-м-36
Начальник МО _____ Е.Г. Севрюкова

Заведующая отделом комплектования НТБ _____ Н.И. Кабанина
(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 (МОДУЛЯ) 4

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОП 6

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 8

6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ. 111

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 14

8. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 15

9. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ 166

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ 17

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .. 18

12. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 200

Рецензия ……..26

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Целью (целями) освоения дисциплины является формирование компетенций, получение систематизированных знаний и приобретение профессиональных навыков и умений в области организации коммерческой деятельности бизнеса на современном этапе экономических отношений.

1.2. Задачи освоения дисциплины (модуля):

– 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.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Учебная дисциплина Б1.В.ОД.6 «Организация коммерческой деятельности» включена в перечень обязательных дисциплин вариативной части. Дисциплина реализуется в соответствии с требованиями ФГОС, ОП ВО и УП, по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

Дисциплина базируется на следующих дисциплинах программы бакалавриата: 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.

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

Рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности» 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 (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ОП ВО по направлению подготовки (специальности):

а) профессиональных (ПК):

ПК-4. Способен принимать обоснованные решения в области управления проектами, внедрения технологических и продуктовых инноваций, проведения организационных изменений и контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений, и координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ;

ПК-5. Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели для создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов);

ПК-6. Способен подготавливать организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур и координации

предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.

Таблица 1. – Формирование компетенций дисциплинам (очная форма обучения)

Наименование дисциплин, формирующих компетенцию совместно	Семестры, формирования дисциплины							
ПК-4	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
Организация коммерческой деятельности							+	
Управление проектами					+			
Менеджмент исследований и разработок								+
Управление инновационной деятельностью							+	
Управление изменениями								+
Анализ деятельности производственных систем								+
Реинжиниринг бизнес-процессов								+
Технологическая (проектно-технологическая) практика						+		
Преддипломная практика								+
Выполнение и защита выпускной квалификационной работы								+
ПК-5	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
Организация коммерческой деятельности							+	
Маркетинг			+					
Стратегический менеджмент			+					
Инвестиционный анализ					+			
Создание и организация деятельности предприятия						+		
Системный анализ				+				
Технология стратегического планирования				+				
Оценка бизнеса						+		
Экономика предприятия						+		
Технологическая (проектно-технологическая) практика						+		
Преддипломная практика								+
Выполнение и защита выпускной квалификационной работы								+
ПК-6	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
Организация коммерческой деятельности							+	
Создание и организация деятельности предприятия						+		
Управление проектами					+			
Технологическая (проектно-технологическая) практика						+		
Преддипломная практика								+
Выполнение и защита выпускной квалификационной работы								+

4. 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**			**Оценочные средства**	
					Текущего контроля	**Промежуточной аттестации**
ПК-4. Способен принимать обоснованные решения в области управления проектами, внедрения технологических и продуктовых инноваций, проведения организационных изменений и контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений, и координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ	ИПК-4.2. Понимает суть и различия между технологическими и продуктовыми инновациями, особенности проведения организационных изменений, контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений	**Знать:** - методы и приемы внедрения технологических и продуктовых инноваций, проведения организационных изменений, контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений при организации коммерческой деятельности; - методы и приемы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ; - основы организации коммерческой деятельности предприятия; механизм координации предпринимательской деятельности	**Уметь:** - применять методы и приемы внедрения технологических и продуктовых инноваций, проведения организационных изменений и контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений; - использовать методы и приемы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ; - организовывать коммерческую деятельность предприятия, координировать предпринимательскую деятельность, согласовывать деятельность различных участников предпринимательской деятельности	**Владеть:** - методами и приемами внедрения технологических и продуктовых инноваций, проведения организационных изменений, контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений при организации коммерческой деятельности; - методами и приемами координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ в коммерческой деятельности; - навыками организации и координации предпринимательской деятельности	Вопросы для дискуссии. Индивидуальные задания. Тесты	Экзамен (вопросы для устного собеседования, 20 билетов)
	ИПК-4.3. Понимает методы и приемы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ				Вопросы для дискуссии. Индивидуальные задания. Тесты	
	ИПК-4.5. Применяет методы и приемы внедрения технологических и продуктовых инноваций, проведения организационных изменений и контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений				Вопросы для дискуссии. Индивидуальные задания. Тесты	
	ИПК-4.6. Использует методы и приемы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ				Вопросы для дискуссии. Индивидуальные задания. Тесты	
ПК-5 Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и	ИПК-5.2. Понимает области применения управленческого инструментария для выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей для создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	**Знать:** - основы организации коммерческой деятельности предприятия; механизм координации предпринимательской деятельности	**Уметь:** - организовывать коммерческую деятельность предприятия, координировать предпринимательскую деятельность, согласовывать	**Владеть:** - навыками организации и координации предпринимательской деятельности	Вопросы для дискуссии. Индивидуальные задания. Тесты	

формировать новые бизнес-модели для создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	ИПК-5.4. Применяет управленческий инструментарий для выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей для создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)		деятельность различных участников предпринимательской деятельности		Вопросы для дискуссии. Индивидуальные задания. Тесты	
ПК-6 Способен подготавливать организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	ИПК-6.1. Понимает различные подходы к подготовке организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	**Знать:** - различные подходы к подготовке организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; - основные элементы коммерческой деятельности: цели, принципы, задачи, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности, теоретическую базу для подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	**Уметь:** - применять управленческий инструментарий для подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; - подготавливать организационные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур, моделировать коммерческую деятельность	**Владеть:** - различными подходами к подготовке организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; - управленческим инструментарием для подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками; - навыками подготовки организационных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	Вопросы для дискуссии. Индивидуальные задания. Тесты	
	ИПК-6.2. Применяет управленческий инструментарий для подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками				Вопросы для дискуссии. Индивидуальные задания. Тесты	
Освоение дисциплины причастно к ТФ А/01.6., А/02.6, А/03.6 (28.002 «Специалист по контроллингу машиностроительных организаций»), решает задачи организационно-управленческой и предпринимательской деятельности						

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ по семестрам

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зач. ед. 216 часов, распределение часов по видам работ семестрам представлено в таблице 3.

Таблица 3

Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	**Трудоемкость в час**
	В т.ч. по семестрам
	7 сем. (оч.ф.)
Формат изучения дисциплины	с использованием элементов электронного обучения
Общая трудоемкость дисциплины по учебному плану	**216**
1. Контактная работа:	**74**
1.1.Аудиторная работа,в том числе:	**68**
занятия лекционного типа (Л)	34
практические занятия	34
1.2.**Внеаудиторная, в том числе**	**6**
контрольная работа	-
текущий контроль, консультации по дисциплине	4
контактная работа на промежуточном контроле (КРА)	2
2. Самостоятельная работа (СРС)	**88**
контрольная работа	-
самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям, выполнение курсового проекта)	88
Подготовка к экзамену (контроль)	**54**

5.2. Содержание дисциплины, структурированное по темам

Содержание дисциплины

Таблица 4. – Содержание дисциплины, структурированное по темам

Планируемые (контролируемые) результаты освоения:	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы				Вид СРС	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	
		Контактная работа			Самостоятельная работа студентов (СРС), час			
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час				
7 семестр (очная форма обучения)								
ПК-4 ИПК-4.2. ИПК-4.3. ИПК-4.5. ИПК-4.6. ПК-5 ИПК-5.2. ИПК-5.4. ПК-6 ИПК-6.1. ИПК-6.2.	**Раздел 1** Организация коммерческой деятельности							
	Тема 1.1. Сущность и принципы коммерческой деятельности	3	-		3	подготовка к лекциям 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Презентация в PowerPoint Дискуссия	
	Практическое занятие №1		-	3	3	подготовка к ПЗ 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Аналитические упражнения	
	Тема 1.2. Субъекты коммерческой деятельности	3	-		3	подготовка к лекциям 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Презентация в PowerPoint Дискуссия	
	Практическое занятие №2		-	3	3	подготовка к ПЗ 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Аналитические упражнения	
	Тема 1.3. Коммерческо-посредническая деятельность	3	-		3	подготовка к лекциям 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Презентация в PowerPoint Дискуссия	
	Практическое занятие №3		-	3	3	подготовка к ПЗ 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Аналитические упражнения	
	Тема 1.4. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	4	-		3	подготовка к лекциям 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Презентация в PowerPoint Дискуссия	
	Практическое занятие №4		-	4	3	подготовка к ПЗ 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Аналитические упражнения	
	Тема 1.5. Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	5	-		3	подготовка к лекциям 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Презентация в PowerPoint Дискуссия	
	Практическое занятие №5		-	5	3	подготовка к ПЗ 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Аналитические упражнения	
	Самостоятельная работа по освоению 1 раздела:		-		**14**			

Планируемые (контролируемые) результаты освоения:	Наименование разделов, тем	Виды учебной работы				Вид СРС	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	
		Контактная работа			Самостоятельная работа студентов (СРС), час			
		Лекции, час	Лабораторные работы, час	Практические занятия, час				
	самостоятельная работа с литературой		-		7	самостоятельная работа с литературой 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4;7.2.1; 7.2.2;7.2.3	Аналитические упражнения	
	самостоятельное решение кейса		-		7			
	Итого по 1 разделу	**18**	**-**	**18**	**44**			
	Раздел 2 Инфраструктура коммерческой деятельности							
	Тема 2.1. Государственное регулирование коммерческой деятельности	5	-		5	подготовка к лекциям 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Презентация в PowerPoint Дискуссия	
	Практическое занятие №6		-	5	5	подготовка к ПЗ 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Аналитические упражнения	
	Тема 2.2. Инфраструктура коммерческой деятельности	5	-		5	подготовка к лекциям 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Презентация в PowerPoint Дискуссия	
	Практическое занятие №7		-	5	5	подготовка к ПЗ 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Аналитические упражнения	
	Тема 2.3 Особые финансовые услуги в коммерческой деятельности	6	-		5	подготовка к лекциям 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Презентация в PowerPoint Дискуссия	
	Практическое занятие №8		-	6	5	подготовка к ПЗ 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4	Аналитические упражнения	
	Самостоятельная работа по освоению 2 раздела:		-		**14**			
	самостоятельная работа с литературой		-		7	самостоятельная работа с литературой 7.1.1;7.1.2;7.1.3; 7.1.4; 7.2.1; 7.2.2;7.2.3	Аналитические упражнения	
	выполнение индивидуального задания		-		7			
	Итого по 2 разделу	**16**	**-**	**16**	**44**			
	ИТОГО по дисциплине	**34**	**-**	**34**	**88**			

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

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

Типовые контрольные задания и тесты для текущего контроля знаний обучающихся, вопросы, выносимые на промежуточную аттестацию в форме экзамена приведены в методических рекомендациях к дисциплине и находятся в свободном доступе.

6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине, а также для оценки контрольной работы, применяется **традиционная** система контроля и оценки успеваемости студентов: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Таблица 6. – Критерии оценивания результата обучения по дисциплине (контрольной работы) и шкала оценивания

Код и наименование компетенции	**Код и наименование индикатора достижения компетенции**	**Критерии оценивания результатов обучения**			
		Оценка **«неудовлетворительно»**	Оценка **«удовлетворительно»**	Оценка **«хорошо»**	Оценка **«отлично»**
ПК-4. Способен принимать обоснованные решения в области управления проектами, внедрения технологических и продуктовых инноваций, проведения организационных изменений и контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений, и координировать деятельность исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ	ИПК-4.2. Понимает суть и различия между технологическими и продуктовыми инновациями, особенности проведения организационных изменений, контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений	Изложение учебного материала бессистемное, неполное, не освоены базовые термины стратегического управления, непонимание их использования в рамках поставленных целей и задач; неумение делать обобщения, выводы, что препятствует усвоению последующего материала	Фрагментарные, поверхностные знания курса; изложение полученных знаний неполное, однако это не препятствует усвоению последующего материала; допускаются отдельные существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя; затруднения при формулировании результатов и их решений	Знает материал на достаточно хорошем уровне; представляет основные задачи в рамках постановки целей и выбора оптимальных способов их достижения. Умеет использовать систему знаний по организации коммерческой деятельности для систематизации данных о стратегической ситуации организации на рынке и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	Имеет глубокие знания всего материала структуры дисциплины; освоил новации лекционного курса по сравнению с учебной литературой; изложение полученных знаний полное, системное; допускаются единичные ошибки, самостоятельно исправляемые при собеседовании
	ИПК-4.3. Понимает методы и приемы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ	Изложение учебного материала бессистемное, незнание инструментария по организации коммерческой деятельности, что препятствует усвоению последующей информации. Демонстрирует частичные и слабые умения использования инструментов по организации деятельности предприятия	Фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов. Посредственно применяет инструменты по организации коммерческой деятельности, присутствуют ошибки при оценке ситуации и оценке эффективности управленческих решений	Владеет знаниями и навыками инструментария по организации коммерческой деятельности, допускает незначительные ошибки, которые сам исправляет; комментирует выполняемые действия не всегда точно	Имеет глубокие знания всего материала; в полной мере владеет инструментами по организации коммерческой деятельности. Свободно применяет основы стратегического анализа для организации коммерческой деятельности, направленной на обеспечение конкурентоспособности компании

	ИПК-4.5. Применяет методы и приемы внедрения технологических и продуктовых инноваций, проведения организационных изменений и контроля реализации проектов и условий заключаемых соглашений	Изложение учебного материала бессистемное, неполное, не освоены базовые термины стратегического управления, непонимание их использования в рамках поставленных целей и задач; неумение делать обобщения, выводы, что препятствует усвоению последующего материала	Фрагментарные, поверхностные знания курса; изложение полученных знаний неполное, однако это не препятствует усвоению последующего материала; допускаются отдельные существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя; затруднения при формулировании результатов и их решений	Знает материал на достаточно хорошем уровне; представляет основные задачи в рамках постановки целей и выбора оптимальных способов их достижения. Умеет использовать систему знаний по организации коммерческой деятельности для систематизации данных о стратегической ситуации организации на рынке и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	Имеет глубокие знания всего материала структуры дисциплины; освоил новации лекционного курса по сравнению с учебной литературой; изложение полученных знаний полное, системное; допускаются единичные ошибки, самостоятельно исправляемые при собеседовании
	ИПК-4.6. Использует методы и приемы координации деятельности исполнителей для достижения высокой согласованности при выполнении проектов и работ	Изложение учебного материала бессистемное, незнание инструментария по организации коммерческой деятельности, что препятствует усвоению последующей информации. Демонстрирует частичные и слабые умения использования инструментов по организации деятельности предприятия	Фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов. Посредственно применяет инструменты по организации коммерческой деятельности, присутствуют ошибки при оценке ситуации и оценке эффективности управленческих решений	Владеет знаниями и навыками инструментария по организации коммерческой деятельности, допускает незначительные ошибки, которые сам исправляет; комментирует выполняемые действия не всегда точно	Имеет глубокие знания всего материала; в полной мере владеет инструментами по организации коммерческой деятельности. Свободно применяет основы стратегического анализа для организации коммерческой деятельности, направленной на обеспечение конкурентоспособности компании
ПК-5 Способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели для создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	ИПК-5.2. Понимает области применения управленческого инструментария для выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей для создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	Изложение учебного материала бессистемное, неполное, не освоены базовые термины стратегического управления, непонимание их использования в рамках поставленных целей и задач; неумение делать обобщения, выводы, что препятствует усвоению последующего материала	Фрагментарные, поверхностные знания курса; изложение полученных знаний неполное, однако это не препятствует усвоению последующего материала; допускаются отдельные существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя; затруднения при формулировании результатов и их решений	Знает материал на достаточно хорошем уровне; представляет основные задачи в рамках постановки целей и выбора оптимальных способов их достижения. Умеет использовать систему знаний по организации коммерческой деятельности для систематизации данных о стратегической ситуации организации на рынке и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	Имеет глубокие знания всего материала структуры дисциплины; освоил новации лекционного курса по сравнению с учебной литературой; изложение полученных знаний полное, системное; допускаются единичные ошибки, самостоятельно исправляемые при собеседовании
	ИПК-5.4. Применяет управленческий инструментарий для выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей для создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	Изложение учебного материала бессистемное, незнание инструментария по организации коммерческой деятельности, что препятствует усвоению последующей информации. Демонстрирует частичные и слабые умения использования инструментов по организации деятельности предприятия	Фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов. Посредственно применяет инструменты по организации коммерческой деятельности, присутствуют ошибки при оценке ситуации и оценке эффективности управленческих решений	Владеет знаниями и навыками инструментария по организации коммерческой деятельности, допускает незначительные ошибки, которые сам исправляет; комментирует выполняемые действия не всегда точно	Имеет глубокие знания всего материала; в полной мере владеет инструментами по организации коммерческой деятельности. Свободно применяет основы стратегического анализа для организации коммерческой деятельности, направленной на обеспечение конкурентоспособности компании

ПК-6 Способен подготавливать организационные и распорядительные документы, необходимые для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	ИПК-6.1. Понимает различные подходы к подготовке организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Изложение учебного материала бессистемное, неполное, не освоены базовые термины стратегического управления, непонимание их использования в рамках поставленных целей и задач; неумение делать обобщения, выводы, что препятствует усвоению последующего материала	Фрагментарные, поверхностные знания курса; изложение полученных знаний неполное, однако это не препятствует усвоению последующего материала; допускаются отдельные существенные ошибки, исправленные с помощью преподавателя; затруднения при формулировании результатов и их решений	Знает материал на достаточно хорошем уровне; представляет основные задачи в рамках постановки целей и выбора оптимальных способов их достижения. Умеет использовать систему знаний по организации коммерческой деятельности для систематизации данных о стратегической ситуации организации на рынке и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	Имеет глубокие знания всего материала структуры дисциплины; освоил новации лекционного курса по сравнению с учебной литературой; изложение полученных знаний полное, системное; допускаются единичные ошибки, самостоятельно исправляемые при собеседовании
	ИПК-6.2. Применяет управленческий инструментарий для подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур и координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Изложение учебного материала бессистемное, незнание инструментария по организации коммерческой деятельности, что препятствует усвоению последующей информации. Демонстрирует частичные и слабые умения использования инструментов по организации деятельности предприятия	Фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов. Посредственно применяет инструменты по организации коммерческой деятельности, присутствуют ошибки при оценке ситуации и оценке эффективности управленческих решений	Владеет знаниями и навыками инструментария по организации коммерческой деятельности, допускает незначительные ошибки, которые сам исправляет; комментирует выполняемые действия не всегда точно	Имеет глубокие знания всего материала; в полной мере владеет инструментами по организации коммерческой деятельности. Свободно применяет основы стратегического анализа для организации коммерческой деятельности, направленной на обеспечение конкурентоспособности компании

Оценка	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (отлично)	оценку **«отлично»** заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы
Средний уровень «4» (хорошо)	оценку **«хорошо»** заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	оценку **«удовлетворительно»** заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	оценку **«неудовлетворительно»** заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Учебная литература

7.1.1. Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник для бакалавров / Валигурский Д. И. - Москва : Дашков и К, 2018. - 300 с. - ISBN 978-5-394-02836-6. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394028366.html

7.1.2. Самойлов, А.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия: учеб. пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько; под ред. А. В. Самойлова. - Москва: Финансы и статистика, 2014. - 608 с. - ISBN 978-5-279-03429-1. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": [сайт]. - URL: https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785279034291.html

7.1.3. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности / Памбухчиянц О. В. - Москва : Дашков и К, 2013. - 640 с. - ISBN 978-5-394-02140-4. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394021404.html

7.1.4. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Дашков Л. П. - Москва : Дашков и К, 2012. - 688 с. - ISBN 978-5-394-01145-0. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html

7.2. Справочно-библиографическая литература

7.2.1 Дубровин, И. А. Организация и планирование производства на предприятиях / Дубровин И. А. - Москва : КолосС, 2008. - 359 с. (Учебники и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений) - ISBN 978-5-9532-0553-5. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785953205535.html

7.2.2 Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Панкратов Ф. Г. - Москва : Дашков и К, 2013. - 500 с. - ISBN --. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html

7.2.3 Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность : учебник / С. Н. Виноградова - Минск : Выш. шк. , 2012. - 288 с. - ISBN 978-985-06-2059-0. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9789850620590.html

7.2.4 Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд. , перераб. - Москва : Дашков и К, 2021. - 348 с. - ISBN 978-5-394-03844-0. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394038440.html

7.3. Методические указания, рекомендации и другие материалы к занятиям

- Методические рекомендации, разработанные преподавателем по дисциплине «Организация коммерческой деятельности».
- Методические рекомендации по организации аудиторной работы. Приняты Учебно-методическим советом НГТУ им. Р.Е. Алексеева, протокол № 2 от 22 апреля 2013 г. Электронный адрес: https://www.nntu.ru/frontend/web/ngtu/files/org_structura/upravleniya/umu/docs/metod_docs_ngtu/metod_rekom_auditorii.PDF.
- Методические рекомендации по организации и планированию самостоятельной работы студентов по дисциплине. Приняты Учебно-методическим советом НГТУ им. Р.Е. Алексеева, протокол № 2 от 22 апреля 2013 г. Электронный адрес: https://www.nntu.ru/frontend/web/ngtu/files/org_structura/upravleniya/umu/docs/metod_docs_ngtu/metod_rekom_srs.PDF.

- Учебное пособие «Проведение занятий с применением интерактивных форм и методов обучения», Ермакова Т.И., Ивашкин Е.Г., 2013 г. Электронный адрес: https://www.nntu.ru/frontend/web/ngtu/files/org_structura/upravleniya/umu/docs/metod_docs_ngtu/provedenie-zanyatij-s-primeneniem-interakt.pdf.
- Учебное пособие «Организация аудиторной работы в образовательных организациях высшего образования», Ивашкин Е.Г., Жукова Л.П., 2014 г. Электронный адрес: https://www.nntu.ru/frontend/web/ngtu/files/org_structura/upravleniya/umu/docs/metod_docs_ngtu/organizaciya-auditornoj-raboty.pdf.

8. 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).

8.1. 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.
- КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: Справочная правовая система. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/.
- Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://znanium.com/. – Загл. с экрана.
- Открытое образование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://openedu.ru/. - Загл с экрана.
- Polpred.com. Обзор СМИ. Полнотекстовая, многоотраслевая база данных (БД) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://polpred.com/. – Загл. с экрана.
- 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.
- Университетская информационная система Россия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://uisrussia.msu.ru/. – Загл. с экрана.
- Финансово-экономические показатели Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/statistics/ – Загл. с экрана.
- Данные ОЭСР [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://data.oecd.org/ - Загл. с экрана.
- Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.fedstat.ru/ - Загл. с экрана.
- Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://bo.nalog.ru/- Загл. с экрана.

8.2. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Таблица 7. – Перечень электронных библиотечных систем

№	Наименование ЭБС	Ссылка к ЭБС
1	Консультант студента	http://www.studentlibrary.ru/
2	Лань	https://e.lanbook.com/
3	Юрайт	https://biblio-online.ru/
4	TNT-ebook	https://www.tnt-ebook.ru/

В таблице 8 указан перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства.

Таблица 8. – Перечень программного обеспечения

Программное обеспечение, используемое в университете на договорной основе	**Программное обеспечение свободного распространения**
1	2
Microsoft Windows XP/7/8.1/10 (подписка DreamSpark Premium, договор № 0509/КМР от 15.10.18)	Open Office 4.1.1 (лицензия Apache License 2.0)
Microsoft Windows 7 MSDN/ XP, Prof, S/P3 реквизиты договора - подписка Dream Spark Premium, договор № Tr113003 от 25.09.14	Adobe Acrobat Reader DC-Russian (проприетарное ПО)
Windows 8.1 корпоративная 68980858 от 10.10.2017;	Mozilla Firefox (свободное ПО)
Windows 7 32 bit учебный корпоративная; VL 49477S2	Google Chrome (свободное ПО)
Microsoft Office Professional Plus 2007 (лицензия № 42470655)	Yandex Browser (свободное ПО)
Р7 Офис (с/н 5260001439)	Moodle (свободное ПО)
Dr.Web (с/н ZNFC-CR5D-5U3U-JKGP от 20.05.2024)	

В таблице 9 указан перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, к которым обеспечен доступ (удаленный доступ).

Таблица 9. – 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	Единый архив экономических и социологических данных	http://sophist.hse.ru/data_access.shtml
2	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	доступ из локальной сети
3	Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС)	https://www.fedstat.ru/
4	Статистическая информация по странам ОЭСР и отдельным странам, не являющимся членами	https://stats.oecd.org/
5	Справочная правовая система «КонсультантПлюс»	доступ из локальной сети

9. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

В таблице 10 указан перечень образовательных ресурсов, имеющих формы, адаптированные к ограничениям их здоровья, а также сведения о наличии специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования.

Таблица 10. – 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

Адаптированные образовательные программы (АОП) в образовательной организации не реализуются в связи с отсутствием в контингенте обучающихся лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ), желающих обучаться по АОП. Согласно Федеральному Закону об образовании 273-ФЗ от 29.12.2012 г. ст. 79, п.8 «Профессиональное обучение и профессиональное образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляются на основе образовательных

программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся». АОП разрабатывается по каждой направленности при наличии заявлений от обучающихся, являющихся инвалидами или лицами с ОВЗ и изъявивших желание об обучении по данному типу образовательных программ.

10. 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.

Таблица 11. – 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	1	2	3
1	**6322** Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации) г. Нижний Новгород, Казанское ш., 12, учебный корпус 6	Посадочных мест - 46. Для ивалидов и лиц с ОВЗ: переносной радиокласс	
2	**1305** Компьютерный класс (для самостоятельной работы студентов, курсового проектирования, выполнения курсовых, контрольных работ), г. Нижний Новгород, ул. Минина, дом 24, учебный корпус 1	1. Персональные компьютеры PC AMD Athlon 64 X2 Dual Core Processor 4600+ 2.40 GHz/4 Gb RAM/ATI Radeon XI 200/HDD 250Gb/DVD-ROM, монитор 17”, в составе локальной вычислительной сети, с подключением к интернету-23шт. 2. Мультимедийный проектор Epson X12. 3.Экран. 4.Стол - 24шт. 5. Стул- 24. 6. Рабочее место препод.-1 шт.	1. Windows 7 (подписка DreamSpark Premium, договор № 0509/КМР от 15.10.18); 2. Консультант Плюс (Договор №28-13/17-358); 3. 1С предприятие 8.1 (лицензионное соглашение №800908353 с ЗАО «1С»); (бессрочное) 4. Visual Studio 2008 (подписка DreamSpark Premium, договор №Tr113003 от 25.09.14); 5. Microsoft Office Professional Plus 2007 (лицензия № 42470655); 6. Dr.Web (с/н ZNFC-CR5D-5U3U-JKGP от 20.05.2024)
3	**6543** помещение для СРС, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), г. Нижний Новгород, Казанское ш., 12, учебный корпус 6	1. Рабочие места, оснащенные ПК на базе Intel Core i5 с мониторами – 4 шт. 2. Рабочие места, оснащенные ПК на базеCore 2 Duo с мониторами – 5 шт. 3. Рабочее место преподавателя, оснащенное ПК на базе Intel Core i5 с монитором – 1 шт. 4. Проектор Accer, проекционный экран. ПК подключены к сети «Интернет» и обеспечивают доступ в электронную информационно-образовательную среду университета. Посадочных мест - 12, 10 оснащены ПК.	Microsoft Windows 7 MSDN реквизиты договора - подписка DreamSpark Premium, договор № Tr113003 от 25.09.14 Бесплатное ПО: Пакет программ Open Office, True Conf, Браузер Google Chrome, Браузер Mozilla Firefox, Браузер Opera, McAfee Security Scan, Adobe Acrobat Reader DC
4	**6336** Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации) г. Нижний	Посадочных мест - 64 Ноутбук Samsung NP300E5A-S0HRU, монитор 15” – 1 шт. Ноутбук Samsung NP300E5C-A02RU, монитор 15” – 1 шт. Переносной экран – 2 шт. Мультимедийный проектор Epson H428B – 2 шт. Для ивалидов и лиц с ОВЗ: переносной радиокласс	Microsoft Windows 10 (подписка DreamSpark Premium, договор № 0509/КМР от 15.10.18) Microsoft Windows 7 (подписка DreamSpark Premium, договор № 0509/КМР от 15.10.18) Open Office 4.1.1 (лицензия Apache License 2.0) Dr.Web (с/н ZNFC-CR5D-5U3U-JKGP от 20.05.2024) Mozilla Firefox (свободное ПО) Google Chrome (свободное ПО) Yandex Browser (свободное ПО)

	Новгород, Казанское ш., 12, учебный корпус 6		
5	2202 Читальный зал НТБ - помещение для СРС, курсового проектирования (выполнения курсовых, контрольных работ), г. Нижний Новгород, ул. Минина, дом 24Б, учебный корпус 2	Рабочие места, оснащенные переносным оборудованием (ноутбук HP – 21 шт.) ПК на базе Intel (R) CPU 2140, 1.6 ГГц., ОЗУ 2Гб, 160 ГБ HDD, монитор17" – 1 шт. ПК подключены к сети «Интернет» и обеспечивают доступ в электронную информационно-образовательную среду университета	Microsoft Windows 10 Professional (подписка DreamSpark Premium, договор № 0509/КМР от 15.10.18). ConsultantPlus(договор № № N0332100025420000098 от 11 января 2020 г., действует по 31 декабря 2021 г.). Техэксперт (Гражданско-правовой договор № 0332100025420000101 от 11 января 2021 г.). АИБС «МегаПро» версия 3. (Договор № 28-14/19-41 от 23 октября 2019г.). Microsoft Office 2007 (Номер лицензии - 44804588). Предустановленная операционная система Microsoft Windows - 21 шт. Dr.Web (с/н ZNFC-CR5D-5U3U-JKGP от 20.05.2024)

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

11.1. 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.

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий (выбирается из приложения к РПД):

- проблемное обучение (дискуссии, проблемные лекции, работа в группах);
- разбор конкретных ситуаций;
- использование аналитических задач.

По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации в соответствии с оценками, полученными в течение семестра. Студентам, 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 до пороговому уровню.

11.2. 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 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.

11.3. Методические указания по освоению дисциплины на занятиях семинарского типа

Практические (семинарские) 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, работа над заданиями в группах.

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение умений и навыков применения инструментов управленческого учета, составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- подведение итогов занятий.

11.4. 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 7.

В процессе самостоятельной работы при изучении дисциплины студенты могут работать на компьютере в специализированных аудиториях для самостоятельной работы (указано в таблице 11). 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.

11.5. Методические указания по написанию контрольной работы

Выполнение контрольной работы способствует лучшему освоению учебного материала обучающимися очно-заочной формы, формирует практический опыт и умения по изучаемой дисциплине, способствует формированию у обучающихся готовности к самостоятельной профессиональной деятельности, является этапом к выполнению выпускной квалификационной работы.

Контрольные работы выполняются в виде сквозной домашней работы для студентов очно-заочной формы обучения. Работа выполняется в электронной форме и

предоставляется на почту преподавателю. Задания для контрольной работы приведены в п. 12 настоящей РПД.

Для решения задач контрольной работы могут использоваться специализированные программы (например, Excel).

12. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

12.1.1. Перечень дискуссионных тем к лекционным и практическим занятиям

Вопросы для подготовки к дискуссии:

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.

12.1.2. Типовые аналитические упражнения

Определить проблемы формирования малого бизнеса, провести SWOT-анализ и выявить пути решения, возникающих проблем в данной организации.

Глотать не обязательно — 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 HepyScreen 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 пронять 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. HepyScreen 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 HepyScreen 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 натощак 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 стоил 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 сенсором, 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 HeруScreen 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 HeруScreen. 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 наценка находится на уровне 20–30%.

Хорошо себя чувствовать компания начинает при продаже 15 скринеров в месяц. При себестоимости 15 тыс. рублей HeруScreen (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 тысю 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 рекомендация. 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.

12.1.3. Типовые тестовые задания для текущего контроля

Выбрать правильный ответ из предложенных вариантов.

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.

12.1.4. Типовые задания для контрольной работы

Вариант 1. Организация коммерческого предпринимательства в условиях рынка. Задание рассмотреть и проанализировать формы организации коммерческого предпринимательства.

Контрольные вопросы:

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

Вариант 2. Маркетинг 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.

Вариант 3. Опросная анкета. Задание рассмотреть структуру анкеты.

Контрольные вопросы:

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

12.2. 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.

Экзамен осуществляется в устно-письменной форме.

Устно-письменная форма по экзаменационным билетам предполагается, как правило, для сдачи академической задолженности.

Перечень вопросов для подготовки к экзамену (ПК-4, ИПК-4.2, ИПК-4.3, ИПК-4.5, ИПК-4.6, ПК-5, ИПК-5.2, ИПК-5.4, ПК-6, ИПК-6.1, ИПК-6.2):

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 изучение 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 «Оценка коммерческой деятельности»
Билет № 0

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

Зав. кафедрой _____ Преподаватель_____

Приложение 2

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины «Организация коммерческой деятельности»
ОП ВО по направлению *38.03.02 «Менеджмент»*
Направленность: «Менеджмент организаций различных организационно-правовых форм»
(квалификация выпускника – бакалавр)

Корнилов Дмитрий Анатольевич, профессор, НГТУ им. Р.Е. Алексеева кафедра «Управление инновационной деятельностью», д.э.н. (далее по тексту рецензент), проведена рецензия рабочей программы дисциплины «Организация коммерческой деятельности» ОП ВО по направлению *38.03.02 «Менеджмент» направленность: «Менеджмент организаций различных организационно-правовых форм»* (бакалавриат) разработанной в ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный технический университет имени Р.Е. Алексеева», на кафедре «Менеджмент» (разработчик – Лещенко Е.С., доцент, к.э.н.).

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

Программа *соответствует* требованиям ФГОС ВО по направлению *38.03.02 «Менеджмент»*. Программа *содержит* все основные разделы, *соответствует* требованиям к нормативно-методическим документам. Представленная в Программе ***актуальность*** учебной дисциплины в рамках реализации ОП ВО *не подлежит сомнению* – дисциплина относится к вариативной части учебного цикла – Б1.

Представленные в Программе ***цели*** дисциплины *соответствуют* требованиям ФГОСВО направления *38.03.02. «Менеджмент»*.

В соответствии с Программой за дисциплиной «Организация коммерческой деятельности» закреплены компетенции ***ПК-4, ПК-5, ПК-6***. 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 трудоемкость дисциплины «Организация коммерческой деятельности» составляет 6 зачетных единицы (216 часов). Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин *соответствует* действительности. Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» взаимосвязана с другими дисциплинами ОП ВО и Учебного плана по направлению *38.03.02 «Менеджмент»* 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 «Организация коммерческой деятельности» предполагает проведение занятий в интерактивной форме.

Виды, содержание и трудоемкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, *соответствуют* требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления *38.03.02 «Менеджмент»*.

Представленные и описанные в Программе формы *текущей* оценки знаний (опрос, как в форме обсуждения отдельных вопросов, так и выступления и участие в дискуссиях, мозговых штурмах, выполнение контрольных работ, участие в тестировании, работа над домашним заданием (в профессиональной области) и аудиторных заданиях), *соответствуют* специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Форма промежуточного контроля знаний студентов, предусмотренная Программой, осуществляется в форме экзамена, что *соответствует* статусу дисциплины, как

дисциплины вариативной части учебного цикла – Б1 ФГОС ВО направления *38.03.02 «Менеджмент»***.**

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

Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – 4 источника, дополнительной литературой – 4 наименования *соответствует* требованиям ФГОС ВО направления *38.03.02 «Менеджмент»***.**

Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Организация коммерческой деятельности» 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 «Организация коммерческой деятельности».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рецензируемой рабочей программы дисциплины *38.03.02 «Менеджмент» направленность: «Менеджмент организаций различных организационно-правовых форм»* (квалификация выпускника – бакалавр), разработанная Лещенко Е.С., доцентом, к.э.н. соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при ее реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

Рецензент: Корнилов Д.А, профессор кафедры «Управление инновационной деятельностью», д.э.н.

_____ «_____» _____ 20__ г.
(подпись)