

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
 ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

УТВЕРЖДАЮ
 Первый проректор, проректор по учебной
 работе

_____ А.Е. Рудин

«30» 06 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.03.02 <small>(Индекс дисциплины)</small>	Организация промышленной коммерции <small>(Наименование дисциплины)</small>
Кафедра: 29 <small>Код</small>	Менеджмента <small>Наименование кафедры</small>
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Профиль подготовки:	Логистика
Уровень образования:	Бакалавриат

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обуче- ние	Очно-заочное обучение	Заочное обу- чение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	72		72
	Аудиторные занятия	34		8
	Лекции	17		4
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия	17		4
	Самостоятельная работа	38		60
	Промежуточная аттестация	-		4
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	-		
	Зачет	4		6
	Контрольная работа	-		6
	Курсовой проект (работа)	-		
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)		2		2

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная				2								
Очно-заочная												
Заочная					0,5	1,5						

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии
с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования

по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

на основании учебных планов № 1/1/679, 1/3/734

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно является факультативом
 Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области организации коммерческой деятельности производственного предприятия.

1.3. Задачи дисциплины

- раскрыть основные принципы и элементы коммерческой деятельности предприятия как в сфере материального производства, так и в сфере обращения;
- рассмотреть вопросы закупок материальных ресурсов;
- определить проблемы и способы их решения в области организации и планирования сбыта продукции

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-15	Умение проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании	Первый этап
Планируемые результаты обучения Знать: Отечественный и зарубежный опыт рациональной организации производственной деятельности организации в условиях современной экономики Уметь: Осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию планов производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения (отдела, цеха) промышленной организации Владеть: Навыками разработки с учетом требований рыночной конъюнктуры и современных достижений науки и техники мероприятий по модернизации систем управления производством в целях реализации стратегии организации, обеспечения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

Организационное поведение

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Учебный модуль 1. Основы коммерческой деятельности			
Тема 1. Сущность, роль и задачи коммерческой работы Функциональная деятельность производственного предприятия. Основные принципы коммерческой деятельности. Понятие и сущность коммерческой деятельности промышленного предприятия.	8		6
Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на промышленном предприятии Основные элементы организации управления коммерческой деятельно-	10		8

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
стью. Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятия.			
Тема 3. Коммерческий риск и способы его уменьшения (лекция – диалог) Сущность риска. Основные пути и методы снижения риска в деятельности предприятия. Страхование рисков	8		4
Тема 4. Коммерческая информация. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Влияние эффективности защиты коммерческой тайны на экономику предприятия. Основные элементы защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков.	6		4
Тема 5. Организация хозяйственных связей в коммерческой организации Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Виды договоров, применяемых в товарном обороте.	4		2
Текущий контроль 1 (опрос)	2		-
Учебный модуль 2. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии			
Тема 6. Планирование объема продаж продукции Влияние жизненного цикла товаров на планирование ассортимента продукции. Виды сбыта продукции. Содержание сбытовой программы на предприятии. Формирование портфеля заказов предприятия.	6		6
Тема 7. Формирование спроса и стимулирование сбыта на промышленном предприятии Ценовая политика предприятия. Коммуникационный комплекс продвижения. Виды деятельности по формированию спроса. Основные мероприятия и средства стимулирования сбыта.	12		8
Тема 8. Организация оперативно-сбытовой работы. Графики отгрузки продукции. Роль упаковки товаров.	2		2
Тема 9. Планирование материального обеспечения производства Сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия в условиях рынка. Цели и задачи изучения рынка сырья и материалов.	6		4
Тема 10. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии. Выбор потенциального поставщика. Формы расчетов, применяемых в настоящее время при закупках материальных ресурсов.	4		2
Контрольная работа	-		20
Текущий контроль 2 (опрос)	2		-
Промежуточная аттестация по дисциплине (зачет)	2		2
ВСЕГО:	72		72

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	4	1			5	1
2	4	2			5	1
3	4	1				
4	4	2				
5	4	1				
6	4	2			5	1
7	4	4			5	1
8	4	1				
9	4	2				
10	4	1				
ВСЕГО:		17				4

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Оценка производственных возможностей предприятия (<i>дискуссия</i>)	4	2			6	1
2	Построение организационных структур коммерческих служб (<i>разбор конкретных ситуаций</i>)	4	2			6	1
3	Коммерческий риск и его оценка (<i>дискуссия</i>)	4	2				
4	Коммерческая информация и ее защита (<i>семинар</i>)	4	2				
7	Ценовая политика при недозагруженных мощностях (<i>разбор конкретных ситуаций</i>)	4	4			6	1
7	Разработка рекламного сообщения (<i>работа в малых группах</i>)	4	1			6	0,5
9	Планирования материально-технического обеспечения (<i>разбор конкретных ситуаций</i>)	4	2			6	0,5
10	Выбор потенциального поставщика (<i>разбор конкретных ситуаций</i>)	4	2				
ВСЕГО:			17				4

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрены

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1,2	Опрос	4	2				
1,2	Контрольная работа					6	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	4	19			5	14
Усвоение теоретического материала					6	16
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	4	17			6	8
Выполнение контрольной работы	-	-			6	20
Подготовка к зачетам	4	2			6	2
ВСЕГО:		38				60

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции	Лекция-диалог	2		-
Практические и семинарские занятия	Дискуссия	4		1
ВСЕГО:		6		1

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение лекций и практических (семинарских) занятий,	30	4 балла за каждое занятие (всего 17 занятий в семестре), максимум 68 баллов ; 12 баллов за участие в диалоге на лекции, максимум 12 баллов ; 10 баллов за активное участие в дискуссии, максимум 20 баллов
2	Участие в опросе	30	50 баллов за каждый правильный ответ на вопрос текущего контроля (всего 1 вопрос, два опроса в семестр), максимум 100 баллов
3	Сдача зачета	40	Ответ на теоретический вопрос (полнота, владение терминологией, затраченное время) – максимум 60 баллов ; (2 вопроса. 30 баллов за каждый правильный ответ на вопрос); Выполнение практического задания (одно практическое задание) – максимум 40 баллов
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале
86 - 100	Зачтено
75 – 85	
61 – 74	
51 - 60	
40 – 50	
17 – 39	Не зачтено
1 – 16	
0	

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов/ Джоббер Д., Ланкастер Дж.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 621 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52666>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017.— 404 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Федорова Л. А. Организация промышленной коммерции [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Л. А. Федорова, О. В. Жикина. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: ФГБОУВО «СПбГУПТД», 2017. – 101 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2017555, по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2017.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Организация промышленной коммерции [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Федорова Л. А. — СПб.: СПГУТД, 2015.— 13 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2352, по паролю.
3. Организация промышленной коммерции. Практические занятия. Самостоятельная работа. Контрольная работа [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Федорова Л. А., Жикина О. В. — СПб.: СПбГУПТД, 2017.— 34 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017561, по паролю.
4. Федорова, Л.А. Управление конкурентоспособностью предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Л. А. Федорова, Д. А. Симбарская, О. С. Данилова. – СПб.: СПГУТД, 2015. – 99 с. - Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2505, по паролю.
5. Федорова, Л. А. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебное пособие /Л. А. Федорова, О. С. Данилова. – СПб.: СПГУТД, 2015. – 85 с. - Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=3307, по паролю.

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Спицкий С. В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. – Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]. URL: <http://window.edu.ru/>
2. Информационные ресурсы сети «Интернет», необходимые для освоения дисциплины.
 - 2.1. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: <http://publish.sutd.ru/>;
 - 2.2. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Windows 10,
2. OfficeStd

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Стандартно оборудованная аудитория
2. Компьютер

8.6. Иные сведения и (или) материалы (отсутствуют)

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучаю-	Организация деятельности обучающегося
---	---------------------------------------

щихся	
Лекции	<p>Лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплины. На лекциях излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</p> <p>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием дисциплины; • конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы и формулировки; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. • проверка терминов, понятий: осуществлять с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь; • работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе. <p>Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</p>
Практические занятия	<p>На практических занятиях (семинарах) разъясняются теоретические положения курса. Студенты работают с конкретными ситуациями, овладевают навыками сбора, анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений. Овладевают навыками работы в малых группах; развивают организаторские способности по подготовке коллективных проектов.</p> <p>Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • работа с конспектом лекций; • подготовка ответов к контрольным вопросам; • просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.).
Лабораторные занятия	<i>отсутствуют</i>
Самостоятельная работа	<p>Предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации. Самостоятельная работа выполняется индивидуально.</p> <p>При подготовке к зачету необходимо ознакомиться с перечнем вопросов и заданий, проработать конспекты лекций и практических занятий, изучить рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя, подготовить презентацию материалов.</p>

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

10.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ПК-19 /второй этап	<p>Описывает функциональную деятельность современного промышленного предприятия. Раскрывает представление о различных структурах рынков и описывает содержание анализа конкурентной среды отрасли</p> <p>Использует методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении коммерческой деятельностью промышленных предприятий</p> <p>Определяет факторы и принципы ценовой политики, а также методы и формы ее реализации с учетом рыночной конъюнктуры. Находит организационно-управленческие</p>	<p>Устное собеседование</p> <p>Практическое задание</p> <p>Практическое задание</p>	<p>Перечень вопросов для собеседования (35 вопросов)</p> <p>Перечень заданий (6 задач)</p> <p>Перечень заданий (6 задач)</p>

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	решения		

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций	
		Устное собеседование	Письменная работа
40 – 100	Зачтено	<p>Ответ полный, основанный на проработке обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Задание выполнено полностью, либо в работе есть отдельные несущественные ошибки.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>
0 – 39	Не зачтено	<p>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные существенные ошибки в изложении теоретического материала или определений.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	<p>Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ темы
1	Сущность коммерческой деятельности	1
2	Роль и задачи промышленной коммерции	1
3	Функциональная деятельность производственного предприятия	1
4	Основные принципы коммерческой деятельности.	1
5	Понятие и сущность коммерческой деятельности промышленного предприятия.	1
6	Сущность управления коммерческой деятельностью на промышленном предприятии	2
7	Основные элементы организации управления коммерческой деятельностью.	2
8	Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятия.	2
9	Факторы, оказывающие влияние на построение организационных структур коммерческих служб предприятий.	2
10	Типичные схемы организационного построения отделов коммерческих служб	2
11	Сущность коммерческого риска для промышленного предприятия	3
12	Риск невостребованности произведенной продукции.	3
13	Основные пути и методы снижения риска в деятельности предприятия	3
14	Страхование рисков	3
15	Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.	4
16	Влияние эффективности защиты коммерческой тайны на экономику предприятия.	4
17	Основные элементы защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков.	4
18	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей	5
19	Виды договоров, применяемых в товарном обороте	5
20	Влияние жизненного цикла товаров на планирование ассортимента продукции.	6
21	Виды сбыта продукции.	6
22	Содержание сбытовой программы на предприятии.	6
23	Формирование портфеля заказов предприятия.	6
24	Сущность формирования спроса и стимулирования сбыта на промышленном пред-	7

	приятии	
25	Ценовая политика предприятия.	7
26	Коммуникационный комплекс продвижения.	7
27	Виды деятельности по формированию спроса.	7
28	Основные мероприятия и средства стимулирования сбыта.	7
28	Сущность организации оперативно-сбытовой работы.	8
30	Графики отгрузки продукции	8
31	Роль упаковки товаров	8
32	Сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия в условиях рынка.	9
33	Цели и задачи изучения рынка сырья и материалов.	9
34	Выбор потенциального поставщика.	10
35	Формы расчетов, применяемых в настоящее время при закупках материальных ресурсов.	10

Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

(Не предусмотрено)

10.2.2. Перечень тем докладов (рефератов, эссе, пр.), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

(Не предусмотрено)

Вариант типовых заданий (задач, кейсов), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых задач (задач, кейсов)	Ответ
1	<p>Малое предприятие способно произвести и реализовать в течение месяца следующие сочетания товаров:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) либо 70 шт. изделий A и 20 шт. изделий B; 2) либо 60 шт. изделий A и 45 шт. изделий B; 3) либо 50 шт. изделий A и 65 шт. изделий B; 4) либо 30 шт. изделий A и 82 шт. изделий B; 5) либо 10 шт. изделий A и 95 шт. изделий B. <p>Задание. С помощью графика производственных возможностей определите степень эффективности бизнеса (невозможный; возможный, но неэффективный; эффективный) для следующих заказов предприятия:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 55 шт. изделий A и 75 шт. изделий B; 2. 45 шт. изделий A и 60 шт. изделий B; 3. 55 шт. изделий A и 55 шт. изделий B. 	<p>1 - невозможный бизнес; 2 – бизнес возможный, но неэффективный; 3 – бизнес эффективный</p>
2	<p>Стабильно работающее на внутреннем рынке предприятие выпускает и успешно реализует продукцию ограниченной номенклатуры, имеющую большой спрос, на 20 млн.р. Предприятие планирует увеличить объем продаж за счет значительного расширения ассортиментного ряда выпускаемой продукции. При этом прогнозируется ежегодный прирост объема продаж на 15%. Численность отдела сбыта вместе с руководителем составляет пять человек.</p> <p>Вопрос. На сколько человек должна быть увеличена численность отдела сбыта, при условии достижения предприятием годового объема продаж в 35 млн.р.? По какому типу должна быть перестроена организационная структура отдела сбыта?</p>	<p>Необходимо увеличить численность отдела сбыта до 8 человек, используя функциональный тип организационной структуры</p>
3	<p>Объем продаж составлял 200 единиц товара в месяц. После снижения цены объем продаж вырос на 100 единиц и доход составил 600 тыс.р.</p> <p>Задание. Определите цену товара до и после снижения, если известно, что спрос на товар растет обратно пропорционально снижению цены?</p>	<p>Цена товара до снижения – 3 тыс.р., а после – 2 тыс.р.</p>
4	<p>Предприятие продает 800 тыс. шт. изделий по 300 р. за единицу. Перемен-</p>	<p>Заказ выгоден,</p>

	<p>ные затраты составляют 150 р. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 тыс.р. предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 50 тыс. штук изделий по цене 210 р. за единицу.</p> <p>Вопрос. Следует ли предприятию принимать заказ по пониженной цене?</p>	<p>так как предприятие получит дополнительную прибыль в размере 3000 тыс.р.</p>
--	---	---

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

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена, зачета и / или защите курсовой работы) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная*

*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение

10.3.3. Особенности проведения зачета

- обучающийся имеет возможность воспользоваться конспектом, справочниками, иными материалами;
- обучающийся должен изложить письменно ответы на два теоретических вопроса и практическое задание, а также привести его решение;
- время на подготовку, ответ (письменную работу, устное собеседование), проверку и сообщение результатов обучающемуся составляет 25 мин.