

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 » июня 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ФТД.В.01 <small>(Индекс дисциплины)</small>	Организация промышленной коммерции <small>(Наименование дисциплины)</small>
Кафедра: 29 <small>Код</small>	Менеджмента <small>Наименование кафедры</small>
Направление подготовки:	54.04.01 Дизайн
Профиль подготовки:	Дизайн пространственной среды
Уровень образования:	магистратура

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	72	72	
	Аудиторные занятия	34	34	
	Лекции	17	17	
	Лабораторные занятия	-	-	
	Практические занятия	17	17	
	Самостоятельная работа	38	38	
	Промежуточная аттестация	-	-	
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	-	-	
	Зачет	2	2	
	Контрольная работа	-	-	
	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		2										
Заочная												

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

по направлению подготовки 54.04.01 Дизайн

на основании учебных планов № 2/1/430; 2/2/431

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 промышленной коммерции

1.3. Задачи дисциплины

- определить проблемы и способы их решения в области рыночных и коммерческих рисков;
- расширить и углубить знания о теоретических и практических подходах к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества организации;
- сформировать представления о методах организации деловых коммуникаций;
- научить оценивать поведение потребителей.

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

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ОПК-9	Способность социального взаимодействия, самоорганизации и самоуправления системно-деятельностного характера, к активному общению в творческой, научной, производственной и художественной жизни	первый
Планируемые результаты обучения Знать: Основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций. Теоретические и практические подходы к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества организации Уметь: Ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций. Проводить анализ рыночных и коммерческих рисков Владеть: Навыками оценки поведения потребителей; опытом принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении коммерческой деятельностью организаций		

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

- Педагогические технологии

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. Коммерческая информация и ее защита.	6	6	
Тема 2. Организация хозяйственных связей в коммерческой организации Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Виды договоров, применяемых в товарном обороте.	8	8	

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Тема 3. Коммерческий риск и способы его уменьшения <i>(лекция-диалог)</i> Сущность риска. Основные пути и методы снижения риска в деятельности предприятия. Страхование рисков	10	10	
Тема 4. Организация управления коммерческой деятельностью на промышленном предприятии Основные элементы организации управления коммерческой деятельностью. Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятия.	6	6	
Текущий контроль 1 (опрос)	2	2	
Учебный модуль 2. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии ...			
Тема 5. Планирование ассортимента продукции Критерии оценки нового изделия при планировании ассортимента продукции. Влияние жизненного цикла товаров на планирование ассортимента продукции.	8	8	
Тема 6. Прогнозирование объема продаж продукции. Исследование конъюнктуры товарного рынка. Ценовая политика предприятия Формирование портфеля заказов предприятия. Разработка сбытовой программы предприятия. Виды сбыта продукции. Дизайн канала распределения	10	10	
Тема 7. Формирование спроса и стимулирование сбыта. Структура спроса и конъюнктура товарного рынка. Поведение потребителей. Виды деятельности по формированию спроса. Основные мероприятия и средства стимулирования сбыта	10	10	
Тема 8. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии Сущность планирования материально-технического снабжения предприятия в условиях рынка. Цели и задачи изучения рынка сырья и материалов. Выбор потенциального поставщика	6	6	
Текущий контроль 2 (опрос)	2	2	
Промежуточная аттестация по дисциплине (зачет)	4	4	
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	2	1	2	1		
2	2	1	2	1		
3	2	2	2	2		
4	2	2	2	2		
5	2	2	2	2		
6	2	3	2	3		
7	2	4	2	4		
8	2	2	2	2		
ВСЕГО:		17		17		

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	Коммерческая информация и ее защита <i>(дискуссия)</i>	2	2	2	2		
2	Виды договоров, применяемых в товарном обороте <i>(семинар)</i>	2	1	2	1		

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)
3	Определение коммерческих рисков и способов их уменьшения (<i>дискуссия</i>)	2	2	2	2		
4	Построение организационных структур коммерческих служб (<i>разбор конкретных ситуаций, опрос</i>)	2	4	2	2		
5	Планирование ассортимента продукции (<i>разбор конкретных ситуаций</i>)	2	2	2	2		
5	Ценовая политика при недозагруженных мощностях (<i>разбор конкретных ситуаций</i>)	2	2	2	2		
6	Разработка канала сбыта (<i>работа в малых группах</i>)	2	1	2	2		
7	Оценка поведения потребителей (<i>разбор конкретных ситуаций</i>)	2	1	2	2		
7	Разработка рекламного сообщения (<i>работа в малых группах, опрос</i>)	2	2	2	2		
ВСЕГО:			17		17		

3.3. Лабораторные занятия (Не предусмотрено)

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	Опрос	2	1	2	1		
2	Опрос	2	2	2	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	2	17	2	17		
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	2	17	2	17		
Выполнение домашних заданий	-	-			-	
Подготовка к зачетам	2	4	2	4		
ВСЕГО:		38		38		

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)

занятий		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции	Лекция-диалог	2	2	
Практические и семинарские занятия	Дискуссия	4	4	
ВСЕГО:		6	6	

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	20	25 баллов за каждый правильный ответ на вопрос текущего контроля (всего 2 вопроса, два опроса в семестр), максимум 100 баллов
3	Сдача зачета	50	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 (максимум 40 баллов)
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	Зачтено
75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60		
40 – 50	3 (удовлетворительно)	Не зачтено
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	
1 – 16		
0		

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Федорова Л. А. Организация промышленной коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие / Федорова Л. А., Жикина О. В. — СПб.: СПбГУПТД, 2017.— 102 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017555, по паролю.

2. Дьякова Т.М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Дьякова Т.М.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 162 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21548>.— ЭБС «IPRbooks»
3. 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»

б) дополнительная учебная литература

1. Организация промышленной коммерции. Практические занятия. Самостоятельная работа [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Федорова Л. А., Жикина О. В. — СПб.: СПбГУПТД, 2017.— 36 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017559, по паролю.
2. 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.
3. 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.
4. Васильев Г.А. Поведение потребителей: учебное пособие / Васильев Г.А., Лебедева О.А., Васильев А.Г.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. —239 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15435>, по паролю.
5. Улыбина Ю.Н. Идеальный менеджер: практическое пособие / Улыбина Ю.Н.— Р.: Феникс, 2014. — 96 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/19220>, 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
2. Организация самостоятельной работы обучающихся[Электронный ресурс]: методические указания / сост. И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. – СПб.: СПГУТД, 2014. – 26 с. – Режим доступ http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2014550 , 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/>
3. **Информационные справочные системы** (компьютерная справочно-правовая система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>, библиографическая и ре3.
4. **Материалы информационно-образовательной среды заочной формы обучения СПбГУПТД** [Электронный ресурс]. URL: http://sutd.ru/studentam/extramural_student/ феративная база данных Scopus [Электронный ресурс]. URL: <http://www.scopus.com>);

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

2. **Программное обеспечение** (программа подготовки презентаций, PowerPoint , входящая в состав Microsoft Office; программа для работы с электронными таблицами Excel , входит в состав Microsoft Office)

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 обучающихся	Организация деятельности обучающегося
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; пометить 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 удастся 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
ОПК-8 /первый этап	Объясняет необходимость учитывать действия и последствия принимаемых	Вопросы для устного	Перечень вопросов для

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	<p>управленческих решений с позиции социальной ответственности. Раскрывает представление о различных структурах рынков и описывает содержание анализа конкурентной среды отрасли. Использует методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении коммерческой деятельностью промышленных предприятий. Анализирует рыночные и коммерческие риски, использует результаты для принятия управленческих решений. Анализирует поведение потребителей; находит организационно- управленческие решения</p>	<p>собеседования</p> <p>Практическое задание</p>	<p>устного собеседования (28 вопросов)</p> <p>Перечень практических заданий (10 задач)</p>

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><i>Ответ полный, основанный на проработке обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</i></p>	<p><i>Задание выполнено полностью, либо в работе есть отдельные несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</i></p>
0 – 39	Не зачтено	<p><i>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные существенные ошибки в изложении теоретического материала или определений. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</i></p>	<p><i>Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</i></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	Раскройте сущность коммерческой деятельности промышленного предприятия	1
2	Перечислите основные принципы коммерческой деятельности.	1
3	Охарактеризуйте функциональную деятельность производственного предприятия	1
4	Дайте определение коммерческой информации	1
5	Охарактеризуйте способы защиты коммерческой информации	1
6	Раскройте сущность и порядок регулирования хозяйственных связей	2
7	Перечислите виды договоров, применяемых в товарном обороте	2
8	Раскройте сущность коммерческого риска	3
9	Перечислите основные пути и методы снижения риска в деятельности предприятия	3
10	Раскройте сущность страхования коммерческих рисков	3

11	Перечислите основные элементы организации управления коммерческой деятельностью	4
12	Охарактеризуйте принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятия	4
13	Опишите критерии оценки нового изделия при планировании ассортимента продукции	5
14	Опишите влияние жизненного цикла товаров на планирование ассортимента продукции	5
15	Охарактеризуйте этапы исследования конъюнктуры товарного рынка.	6
16	Охарактеризуйте ценовую политику предприятия	6
17	Укажите условия, при которых необходимо формирование портфеля заказов предприятия	6
18	Опишите этапы разработки сбытовой программы предприятия.	6
19	Охарактеризуйте виды сбыта продукции	6
20	Дайте определение дизайна канала распределения	6
21	Раскройте структуру спроса	
22	Перечислите этапы исследования конъюнктуры товарного рынка и	7
23	Опишите поведение потребителей	7
24	Опишите виды деятельности по формированию спроса.	7
25	Перечислите основные мероприятия и средства стимулирования сбыта	7
26	Раскройте сущность планирования материально-технического снабжения предприятия в условиях рынка	8
27	Перечислите цели и задачи изучения рынка сырья и материалов	8
28	Раскройте последовательность выбора потенциального поставщика	8

Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций (Не предусмотрено)

10.2.2. Перечень тем докладов, 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	Тема 3. Коммерческий риск и способы его уменьшения Предприятие страхует свои грузоперевозки на сумму 5 млн.р. за один автомобиль (фуру). По статистике вероятность потери груза при аварии равна 0,05%. Какова должна быть сумма страхового взноса, если годовой доход страховой фирмы составляет 1 млн.р.? (Примем, что в год она страхует около 100 автомобилей)	12,5 тыс.р.
2	Тема 4. Организация управления коммерческой деятельностью на промышленном предприятии Новое предприятие, выпускающее продукцию небольшой номенклатуры, имеющую большой спрос, работает на внутреннем рынке всего три года. Годовой объем продаж составляет 20 млн. р. в год. Каждый год объем продаж продукции увеличивается на 70 – 80 %. Отдел сбыта предприятия состоит из небольшой группы единомышленников (в количестве шести человек) под руководством самого предпринимателя. Координация деятельности осуществляется посредством стандартизации квалификации. Сможет ли организационная структура и численность отдела сбыта оставаться без изменения при увеличении объема продаж до 10 млн. р. в год? Какой тип организационной структуры необходимо использовать?	Необходимо увеличить численность отдела сбыта до 10 человек, используя смешанный тип организационной структуры с закреплением конкретных функций
3	Тема 5. Планирование ассортимента продукции Предприятие выпускает продукцию трех видов: x, y, z. Отдел маркетинга данного предприятия установил, что в отчетном году изделие x стало пользоваться большим спросом на рынке, чем в предыдущем. Ориентируясь на проведенные маркетинговые исследования, предприятие решило увеличить удельный вес изделия x с 20 до 35% и y уменьшить удельный вес изделий y с 53,3 до 40%, изделий z с 26,7 до 25% в общем объеме реализации. Требуется определить: стала ли для предприятия структура выпускаемой продукции рациональнее, как повлияет принятое отделом маркетинга решение на финансовые результаты деятельности предприятия при неизменности остальных факторов производства. Исходные данные: Цена изделия (x, y, z), тыс. р. – 5, 10, 20, соответственно.	Предприятие получит прибыль 92,6 тыс. р. за счет изменения структуры выпускаемой продукции

	Количество изделий, реализуемых за определенный период, шт. – 600, 800, 200. Выручка от реализации, тыс. р. – 3000, 8000, 4000. Переменные расходы, тыс. р. – 3; 6,5; 11,6. Постоянные расходы, тыс. р. – 6000.	
4	Тема 6. Прогнозирование объема продаж продукции. Предприятие при объеме продаж 500 тыс. единиц товара в год получает доход в 4000 тыс.р. Повышение цены на товар привело к сокращению объема продаж на 20%. На сколько при этом уменьшился годовой доход, если принять, что сокращение спроса на товар обратно пропорционально росту цены?	Годовой доход предприятия не изменился
5	Тема 6. Прогнозирование объема продаж продукции. Имеются два производителя товаров (А и Б) и три потребителя товаров (№1, №2 и №3). Все эти элементы канала распределения действуют независимо. Каждый из производителей располагает определенным количеством товара: 60 тыс. ед. и 40 тыс.ед. Каждый потребитель готов приобрести определенную часть этого товара: 50 тыс.ед., 30 тыс.ед. и 20 тыс. ед. Относительная величина прибыли (эффективность) каждого из производителей следующая: производитель А при продаже товаров каждому из потребителей получает соответственно 16 тыс. р., 10 тыс.р. и 8 тыс.р. с каждого проданного изделия; производитель Б – соответственно 12 тыс.р., 18 тыс.р. и 6 тыс.р. Какая организация каналов распределения наиболее выгодна?	Вертикальная организация каналов распределения более выгодна: производители получают максимальную сумму прибыли
6	Тема 7. Формирование спроса и стимулирование сбыта Спрос на товар составляет несколько тысяч штук в месяц и ежемесячно растет на 60%. Сколько потребуется времени, чтобы спрос примерно удвоился, полагая, что существующая тенденция будет продолжаться?	12 месяцев
7	Тема 7. Формирование спроса и стимулирование сбыта. Необходимо выбрать объект с целью разработки электронного рекламного сообщения. Сфокусировать и активизировать внимание читателя на рекламируемом объекте. Заинтересовать и создать у клиента позитивную реакцию.	Пример рекламного сообщения.

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 (экзамена, зачета и / или защиты курсовой работы)

- обучающийся имеет возможность пользоваться конспектом, справочниками, иными материалами;
- время на подготовку, ответ (письменную работу, защиту), проверку и сообщение результатов обучающемуся составляет 25 мин.