

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Майкопский государственный технологический университет»

Факультет Инженерный

Кафедра Автомобильного транспорта



УТВЕРЖДАЮ  
Декан инженерного  
факультета  
М.К. Беданок  
« 10 » 06 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине Б1.В.ДВ.04.01 Коммерческая деятельность на транспорте

по направлению  
подготовки бакалавров 23.03.01.Технология транспортных процессов

по профилю подготовки Организация перевозок на автомобильном транспорте

квалификация(степень)  
выпускника Бакалавр

программа подготовки Академический бакалавриат

форма обучения очная, заочная

год начала подготовки 2020г.

Майкоп

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО и учебного плана МГТУ по направлению (специальности) 23.03.01 Технология транспортных процессов  
(шифр, направление подготовки (специальности))

Составитель рабочей программы:

Доцент, к.э.н., доцент  
(должность, ученое звание, степень)

  
(подпись)

Машинина Н.Г.  
(Ф.И.О.)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры

Автомобильного транспорта  
(наименование кафедры)

Заведующий кафедрой  
«9» 06 2020г.

  
(подпись)

Гукетлев Ю.Х.  
(Ф.И.О.)

Одобрено научно-методической комиссией факультета  
(где осуществляется обучение)

«09» 06 2020г.

Председатель  
научно-методического  
совета специальности (направления)  
(где осуществляется обучение)

  
(подпись)

Гукетлев Ю.Х.  
(Ф.И.О.)

Декан факультета  
(где осуществляется обучение)  
«10» 06 2020г.

  
(подпись)

Беданок М.К.  
(Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО:

Начальник УМУ  
«9» 06 2020г.



  
(подпись)

Чудесова Н.Н.  
(Ф.И.О.)

Зав. выпускающей кафедрой  
по направлению (специальности)

  
(подпись)

Гукетлев Ю.Х.  
(Ф.И.О.)

## 1. Цели и задачи дисциплины

**Целью** освоения дисциплины является формирование у бакалавров навыков владения, необходимых для успешной работы в сфере транспорта, основ и методологии коммерческой деятельности на транспорте, комплексных знаний о современных проблемах, направлениях и тенденциях ее развития для дальнейшего эффективного выполнения возложенных на нее функций по внедрению эффективных инженерных решений в практику.

**Задачами** курса является изучение коммерческой деятельности на транспорте в качестве системы, обеспечивающей удовлетворение потребностей государства и общества в своевременных и качественных перевозках; закрепление и углубление понятий сегментирования, конкуренции, планирования и прогнозирования данного механизма, ознакомление с основными направлениями целевых Программ транспортной отрасли, принятых Правительством РФ на период до 2030г.

Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность на транспорте» развивает навыки бакалавров, обучающихся по направлению «Технология транспортных процессов», в сфере применения современных инструментов внедрения рациональных методов организации и управления транспортным процессом в рыночных условиях.

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП по направлению подготовки

Дисциплина «Коммерческая деятельность на транспорте» в основной образовательной программе подготовки бакалавров по направлению Технология транспортных процессов включена в вариативную часть.

Дисциплина обеспечивает логическую взаимосвязь между требованиями к будущему бакалавру и средствами их поддержания.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина являются: «Управление социально-техническими системами», «Общий курс транспорта», «Пути сообщения, технологические сооружения», «Грузовые перевозки», «Пассажирские перевозки», «Основы логистики» и др.

Дисциплина представляет собой основу для изучения и понимания курсов «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление персоналом на транспорте», «Информационные технологии на транспорте» и др.

Знания, полученные по дисциплине «Коммерческая деятельность на транспорте» могут быть использованы при написании выпускной квалификационной работы.

Для изучения дисциплины предусмотрено использование модульно-рейтинговой системы контроля знаний. Промежуточная аттестация осуществляется в форме контрольных работ и тестирования. Итоговая оценка успеваемости выставляется по результатам сдачи экзамена и учитывает оценки, получаемые обучающимися на промежуточных этапах аттестации.

### 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате изучения учебной дисциплины у обучающегося формируются компетенции:

- ПК-32 - способностью к проведению технико-экономического анализа, поиску путей сокращения цикла выполнения работ;

- ПК-34 - способностью к оценке затрат и результатов деятельности транспортной организации

В результате изучения дисциплины студент должен:

**знать:**

основы проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ; основы оценки затрат и результатов деятельности транспортной организации.

**уметь:**

применять основы проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ; применять основы оценки затрат и результатов деятельности транспортной организации.

**владеть:** навыками проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ; навыками оценки затрат и результатов деятельности транспортной организации.

#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

##### 4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы по очной форме обучения.

Вид учебной работы	Всего часов/з.е.	Семестры	
		6	
<b>Контактные часы (всего)</b>	<b>68,35/1,89</b>	<b>68,35/1,89</b>	
В том числе:			
Лекции (Л)	34/0,94	34/0,94	
Практические занятия (ПЗ)	34/0,94	34/0,94	
Семинары (С)			
Лабораторные работы (ЛР)			
Контактная работа в период аттестации (КРАТ)	0,35/0,01	0,35/0,01	
Самостоятельная работа под руководством преподавателя (СРП)			
<b>Самостоятельная работа студентов (СРС) (всего)</b>	<b>40/1,11</b>	<b>40/1,11</b>	
В том числе:			
Курсовой проект (работа)			
Расчетно-графические работы			
Реферат	14/0,39	14/0,39	
<i>Другие виды СРС (если предусматриваются, приводится перечень видов СРС)</i>	<i>26/0,72</i>	<i>26/0,72</i>	
1. Составление плана-конспекта			
2. Проведение мониторинга, подбор и анализ статистических данных			
Форма промежуточной аттестации:	35,65/0,99	Экзамен	
<b>экзамен</b>		<b>35,65/0,99</b>	
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>144/4</b>	<b>144/4</b>	

##### 4.2. Объем дисциплины и виды учебной работы по заочной форме обучения.

Вид учебной работы	Всего часов/з.е.	Семестры	
		8	
<b>Контактные часы (всего)</b>	<b>16,35/0,45</b>	<b>16,35/0,45</b>	
В том числе:			
Лекции (Л)	8/0,22	8/0,22	
Практические занятия (ПЗ)			
Семинары (С)	8/0,22	8/0,22	
Лабораторные работы (ЛР)			
Контактная работа в период аттестации (КРАТ)	0,35/0,01	0,35/0,01	
Самостоятельная работа под руководством преподавателя (СРП)			
<b>Самостоятельная работа студентов (СР) (всего)</b>	<b>119/3,31</b>	<b>119/3,31</b>	
В том числе:			
Курсовой проект (работа)			
Расчетно-графические работы			
Реферат	59/1,64	59/1,64	
<i>Другие виды СРС (если предусматриваются, приводится перечень видов СРС)</i>	60/1,67	60/1,67	
1. Составление плана-конспекта			
2. Проведение мониторинга, подбор и анализ статистических данных			
Форма промежуточной аттестации: <b>экзамен</b>	8,65/0,24	экзамен 8,65/0,24	
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>144/4</b>	<b>144/4</b>	

## 5. Структура и содержание дисциплины

### 5.1. Структура дисциплины для очной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную и трудоемкость (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)	
			Л	С/ПЗ	КРАТ	СРП	Контроль		СР
1.	Тема 1. Рынок автотранспортных услуг и его основные характеристики.	2	2	2				2	Обсуждение докладов
2.	Тема 2. Основные задачи коммерческой работы предприятий грузового	2	2	2				2	Блиц-опрос

	автомобильного транспорта.								
3.	Тема 3. Организация коммерческой работы на предприятиях автомобильного транспорта.	3	2	2				2	Тестирование
4.	Тема 4. Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии на рынке автотранспортных услуг	4	2	2				2	Блиц-опрос
5.	Тема 5. Основные принципы административно-правового регулирования коммерческой деятельности автотранспортных предприятий.	5	2	2				2	Тестирование
6.	Тема 6. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия	6	2	2				2	Обсуждение докладов
7.	Тема 7. Стратегическое планирование и специализация АТП.	7	2	2				2	Блиц-опрос
8	Тема 8. Потребители услуг грузовых АТП и методы их изучения	8	2	2				2	Блиц-опрос
9	Тема 9. Сбор информации для коммерческой службы при измерении и прогнозировании спроса.	9	2	2				2	Тестирование

10	Тема 10. Методы стимулирования сбыта.	10	2	2				2	Обсуждение докладов
11	Тема 11. Тарифы в коммерческой деятельности грузового АТП	11	2	2				2	Тестирование
12	Тема 12. Заключение договоров с потребителями.	12	2	2				2	Блиц-опрос
13	Тема 13. Прием грузов к перевозке и сдача их грузополучателям. Товарно-транспортные документы.	13	2	2				2	Обсуждение докладов
14	Тема 14. Ответственность сторон при выполнении перевозок. Претензии и иски.	14	2	2				2	Тестирование
15	Тема 15. Роль экспедиторской деятельности в условиях рынка	15	2	2				6	Обсуждение докладов
16	Тема 16. Коммерческая работа при организации междугородных перевозок	16	2	2					Тестирование
17	Тема 17. Коммерческая работа при транспортно-экспедиционном обслуживании на городских и пригородных перевозках	17	2	2				6	Тестирование
	Промежуточная аттестация. Экзамен	18			0,35			35,65	

ИТОГО: 144/4		34	34	0,35		35,65	40	
--------------	--	----	----	------	--	-------	----	--

5.2. Структура дисциплины для заочной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	семес тр	Виды учебной работы, включая самостоятельную и трудоемкость (в часах)					
			Л	С/ПЗ	КРАТ	СРП	контроль	СР
1.	Тема 1. Рынок автотранспортных услуг и его основные характеристики.	2	0,5	0,5				10
2.	Тема 2. Основные задачи коммерческой работы предприятий грузового автомобильного транспорта.	2	0,5	0,5				10
3.	Тема 3. Организация коммерческой работы на предприятиях автомобильного транспорта.	2	0,5	0,5				10
4.	Тема 4. Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии на рынке автотранспортных услуг	2	0,5	0,5				10
5.	Тема 5. Основные принципы административно-правового регулирования коммерческой деятельности автотранспортных предприятий.	2	0,5	0,5				10
6.	Тема 6. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия	2	0,5	0,5				10
7.	Тема 7. Стратегическое планирование и специализация АТП.	2	0,5	0,5				10
8	Тема 8. Потребители услуг грузовых АТП и методы их изучения	2	0,5	0,5				10
9	Тема 9. Сбор информации для коммерческой службы при измерении и прогнозировании спроса.	2	0,5	0,5				5
10	Тема 10. Методы стимулирования сбыта.	2	0,5	0,5				5



11	Тема 11. Тарифы в коммерческой деятельности грузового АТП	2	0,5	0,5				5
12	Тема 12. Заключение договоров с потребителями.	2	0,5	0,5				5
13	Тема 13. Прием грузов к перевозке и сдача их грузополучателям. Товарно-транспортные документы.	2	0,5	0,5				5
14	Тема 14. Ответственность сторон при выполнении перевозок. Претензии и иски.	2	0,5	0,5				5
15	Тема 15. Роль экспедиторской деятельности в условиях рынка	2	0,5	0,5				3
16	Тема 16. Коммерческая работа при организации междугородных перевозок	2	0,25	0,25				3
17	Тема 17. Коммерческая работа при транспортно-экспедиционном обслуживании на городских и пригородных перевозках	2	0,25	0,25				3
	Промежуточная аттестация. Экзамен	2			0,35		8,65	
	<b>ИТОГО: 144/4</b>	<b>8</b>	<b>8</b>		<b>0,35</b>		<b>8,65</b>	<b>119</b>

**5.3. Содержание разделов дисциплины «Коммерческая деятельность на транспорте», образовательные технологии**  
Лекционный курс

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Трудоемкость (часы / зач. ед.)		Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть)	Образовательные технологии
		ОФО	ЗФО				
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Тема 1. Рынок автотранспортных услуг и его основные характеристики.	2/0,06	0,5/0,01	<p>Введение. Основные типы экономических систем.</p> <p>Предпосылки формирования рынка автотранспортных услуг.</p> <p>Взаимодействие субъектов рынка автотранспортных услуг. Концепции рыночного поведения предприятия. Особенности рынка автотранспортных услуг.</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p><b>Знать:</b> отраслевую структуру рынка услуг, основные документы, регламентирующие развитие и функционирование рынка транспортных услуг</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать и внедрять рациональные методы организации и управления транспортными процессами в рыночных условиях.</p> <p><b>Владеть:</b> способами и приемами поиска информации, необходимой для характеристики развития и функционирования рынка транспортных услуг; навыками системного анализа статистических материалов по развитию и функционированию рынка транспортных услуг.</p>	<p>Проблемные лекции</p>

	<p><b>Тема 2. Основные задачи коммерческой работы предприятия грузового автомобильного транспорта.</b></p>	<p>2/0,06</p>	<p>0,5/0,01</p>	<p>Автотранспортные услуги и коммерческая работа. Классификация услуг грузового автомобильного транспорта. Основные задачи коммерческой службы АТП. Планирование и коммерческая деятельность в условиях рынка.</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p><b>Знать:</b> понятие автотранспортной услуги и основы коммерческой работы в АТП. <b>Уметь:</b> анализировать а прогнозировать состояние уровня перевозок, выбирать рациональные способы оптимизации перевозок; работать в коллективе, быть готовым к кооперации с коллегами. <b>Владеть:</b> навыками поиска информации; способностью к анализу, восприимчивости, систематизации полученной информации.</p>	<p>Слайд-лекции</p>
<p>2</p>	<p><b>Тема 3. Организация коммерческой работы на предприятиях автомобильного транспорта.</b></p>	<p>2/0,06</p>	<p>0,5/0,01</p>	<p>Коммерческие службы и подразделения. Требования к персоналу коммерческих служб. Организация работы с потребителями..</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p><b>Знать:</b> организацию коммерческой службы и ее подразделений АТП; требования к персоналу коммерческих служб; организацию работы с потребителями. <b>Уметь:</b> решать практические задачи по формированию требований к персоналу коммерческих служб, по организации работы с потребителями;</p>	<p>Проблемные лекции</p>

						<p><b>Владеть:</b> навыками поиска информации; способностью к анализу, восприятию, систематизации полученной информации.</p> <p><b>Знать:</b> аспекты конкуренции; виды и формы конкуренции; основы государственного регулирования конкуренции; взаимодействия предприятий в рыночных условиях.</p> <p><b>Уметь:</b> идентифицировать и классифицировать виды и формы конкуренции, осуществлять анализ деятельности конкурентов.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками поиска информации; способностью к анализу, восприятию, систематизации полученной информации.</p>	
4	<p><b>Тема 4. Понятие конкуренции и коммерческом взаимодействии на рынке автотранспортных услуг</b></p>	0 0	2/0,06	0,5/0,01	<p>Различные аспекты конкуренции. Виды и формы конкуренции. Государственное регулирование конкуренции. Анализ деятельности конкурентов. Взаимодействие предприятий в рыночных условиях.</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p>Слайд-лекции</p>
5	<p><b>Тема 5. Основные принципы административно-правового регулирования коммерческой деятельности автотранспортных предприятий.</b></p>		2/0,06	0,5/0,01	<p>Система административно-правового регулирования коммерческой деятельности АТП. Система нормативно-правовых актов. Органы государственного управления.</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p>Слайд-лекции</p>

		<p>Структуризация автомобильного транспорта по коммерческому признаку. Регулирование допуска к автотранспортной деятельности. Тарифно-ценовое регулирование. Лицензирование автотранспортной деятельности.</p>	<p><b>Уметь:</b> осуществлять тарифно-ценовое регулирование, оформлять лицензии в качестве допуска к осуществлению автотранспортной деятельности. <b>Владеть:</b> навыками работы с нормативной и научной литературы, навыками решения практических задач по определению тарифов на перевозку грузов и пассажиров.</p>	<p><b>Знать:</b> основные понятия и определения маркетинговой деятельности, метод, цели и задачи сегментации рынка транспортных услуг; сегментацию потребительских услуг и сегментацию услуг производственного назначения. <b>Уметь:</b> Определять емкость сегмента, используя концентрированный и дисперсный методы. <b>Владеть:</b> навыками поиска информации; навыками</p>	<p>Слайд-лекции</p>
		<p>Основные понятия и определения Зависимость «маркетинговые усилия - спрос». Сегментирование рынка.</p>		<p>ПК-32 ПК-34</p>	
<p>Тема 6. Спрос, комплекс и маркетинговые усилия предприятия</p>	<p>2/0,06</p>	<p>0,5/0,01</p>			
<p>6</p>					

					работы с научной литературой в области сегментации услуг автомобильного транспорта.		
				Концепция и задачи предприятия. План развития хозяйственного портфеля. Специализация предприятий грузового автотранспорта. Технологическая специализация грузовых АТП. Стратегия роста предприятия. Выбор целевых сегментов рынка и позиционирование услуг АТП.	ПК-32 ПК-34	Слайд-лекции	
			0,5/0,01	2/0,06	<p><b>Знать:</b> понятие концепций и задач предприятия, основы стратегического планирования и специализации АТП.</p> <p><b>Уметь:</b> обобщать и систематизировать полученные знания в области стратегического планирования и специализации АТП; использовать полученные знания для решения задач по выбору целевых сегментов рынка;</p> <p><b>Владеть:</b> навыками поиска информации; способностью к анализу, восприятию, систематизации полученной информации.</p>		
			0,5/0,01	2/0,06	<p>Типы рынков и особенности поведения потребителей. Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.</p>	ПК-32 ПК-34	Проблемные лекции
7	Тема 7. Стратегическое планирование и специализация АТП.						
8	Тема 8. Потребители услуг грузовых АТП и методы их изучения						

<p>кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный и зарубежный опыт в области исследования методов работы с потребителями</p> <p><b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений; способами обоснования отдельных методов работы с потребителями</p>					
<p><b>Знать:</b> основные источники информации для обеспечения коммерческой работы АТП при измерении и прогнозировании спроса.</p> <p><b>Уметь:</b> оценить предполагаемый спрос отдельных грузоотправителей; осуществить группировку потребителей при изучении характеристик спроса.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p>Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы АТП. Общая оценка предполагаемого спроса. Группировка потребителей при изучении характеристик спроса. Углубленное изучение отдельного грузоотправителя.</p>	<p>0,5/0,01</p>	<p>2/0,06</p>	<p><b>Тема 9. Сбор информации для коммерческой службы при измерении и прогнозировании спроса.</b></p> <p>Проблемные лекции</p>

					произнесения устных сообщений; способами углубленного изучения отдельных грузоотправителей.	
<b>Тема 10. Методы стимулирования сбыта.</b>				Реклама как элемент стимулирования сбыта. Личные контакты с потенциальными потребителями услуг предприятия. Пропаганда – элемент стимулирования сбыта.	<p><b>Знать:</b> значение основные элементы стимулирования сбыта - понятия «реклама» и «пропаганда»</p> <p><b>Уметь:</b> работать в коллективе, быть готовым к кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный и зарубежный опыт в области рекламы м пропаганды, налаживать личные контакты с потенциальными потребителями услуг предприятия.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений; способами обоснования отдельных методов работы с потребителями</p>	Лекция-беседа
	2/0,05	0,5/0,01				ПК-32 ПК-34



<p><b>Тема 11. Тарифы в коммерческой деятельности грузового АТП</b></p>	<p>2/0,05</p>	<p>0,5/0,01</p>	<p>Общие положения. Содержание тарифной политики АТП и основные факторы ее формирования. Теория и практические подходы к назначению тарифов. Тарифные ставки и тарифные схемы грузового АТП. Элементы тарифного стиля предприятия.</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p><b>Знать:</b> содержание тарифной политики АТП и основные факторы ее формирования; теорию и практические подходы к назначению тарифов; элементы тарифного стиля предприятия. <b>Уметь:</b> работать в коллективе, быть готовым к кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный и зарубежный опыт в области тарифной политики АТП; разрабатывать тарифные ставки и тарифные схемы грузового АТП. <b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений; способами обоснования отдельных тарифных ставок и тарифных схем.</p>	<p>Проблемные лекции</p>
<p><b>Тема 12. Заключение договоров с потребителями.</b></p>	<p>2/0,05</p>	<p>0,5/0,01</p>	<p>Виды договоров. Договор перевозки грузов. Договор транспортной экспедиции. Договоры об организации</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p><b>Знать:</b> правовые основы заключения договоров с потребителями. <b>Уметь</b> работать в</p>	<p>Проблемные лекции</p>

			<p>транспортного обслуживания. Разовый заказ.</p>	<p>коллективе, быть готовым к кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный и зарубежный опыт в области заключения договоров с потребителями; <b>Владеть:</b> навыками поиска информации; способностью к анализу, восприятию, систематизации полученной информации.</p>
<p><b>Тема 13. Прием грузов к перевозке и сдача их грузополучателям. Товарно-транспортные документы.</b></p>		<p>2/0,05</p>	<p>Общие положения. Прием грузов к перевозке. Сдача груза получателю. Время выполнения погрузки и разгрузки. Товарная и транспортная накладные.</p>	<p><b>Знать:</b> общие положения по приему грузов к перевозке, сдаче груза получателю; способы определения времени выполнения погрузки и разгрузки. Товарная и транспортная накладные. <b>Уметь:</b> работать в коллективе, быть готовым к кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный опыт в области приема и сдачи груза, оформлять товарную и транспортную накладные. <b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений.</p>
		<p>0,5/0,01</p>		<p>ПК-32 ПК-34</p>
				<p>Лекция-беседа</p>

		<p>Тема 14. Ответственность сторон при выполнении перевозок. Претензии и иски.</p>	<p>2/0,05</p>	<p>0,5/0,01</p>	<p>Ответственность участников перевозок. Претензии и иски.</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p><b>Знать:</b> нормативно-правовые основы работы с потребителями по вопросам ответственности участников перевозок. <b>Уметь:</b> работать в коллективе, быть готовым к кооперации с коллегами; вести контроль за исполнением договорных обязательств. <b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений; способами обоснования отдельных вариантов оформления договоров с потребителями</p>	<p>Проблемные лекции</p>
		<p>Тема 15. Роль экспедиторской деятельности в условиях рынка</p>	<p>2/0,05</p>	<p>0,5/0,01</p>	<p>Общая характеристика деятельности транспортных экспедиторов. Услуги экспедиторов. Интермодальные перевозки. Эффективность транспортного экспедиционного обслуживания.</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p><b>Знать:</b> общую характеристику деятельности транспортных экспедиторов, понятие «Интермодальные перевозки», определение эффективности транспортного экспедиционного обслуживания. <b>Уметь:</b> работать в коллективе, быть готовым к</p>	<p>Лекция-беседа</p>

	<p>кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный и зарубежный опыт в области экспедиторской деятельности.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений;</p>				
<p><b>Тема 16. Коммерческая работа при организации междугородных перевозок</b></p>	<p><b>Знать:</b> Особенности коммерческой работы при выполнении междугородных перевозок.</p> <p><b>Уметь:</b> работать в коллективе, быть готовым к кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный и зарубежный опыт в области коммерческой работы при выполнении междугородных перевозок.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений; способами</p>	<p>ПК-32 ПК-34</p>	<p>Особенности коммерческой работы при выполнении междугородных перевозок. Транспортно-экспедиционные мероприятия на МПП. Сбор информации при текущей работе с потребителями. Особенности документооборота, приема и сдачи грузов при МПП. Взаимоотношения между АТП и транспортно-экспедиционными предприятиями при обслуживании потребителя. Страхование при междугородных перевозках грузов</p>	<p>2/0,5</p> <p>0,25/0,01</p>	<p>Лекция-беседа</p>

						сбора информации при текущей работе с потребителями.	
Тема 17. Коммерческая работа при транспортно-экспедиционном обслуживании на городских и пригородных перевозках	2/0,5	0,25/0,01	Централизованное автотранспортное обслуживание на местных перевозках. Создание специализированных экспедиционных предприятий на местных перевозках. Основные виды деятельности АТО. и услуги АТО. Организационная структура АТО и специализация их подразделений. Договорные взаимоотношения АТО с потребителями. Формирование взаимоотношений АТО с АТП.	ПК-32 ПК-34	<p><b>Знать:</b> Основы централизованного автотранспортного обслуживания на местных перевозках.</p> <p><b>Уметь:</b> создать специализированное экспедиционное предприятие на местных перевозках.</p> <p><b>Владеть:</b> способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений.</p>	Лекция-беседа	
Итого	34/0,94	8/0,22					

5.4. Практические и семинарские занятия, их наименование, содержание и объем в часах

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование семинарских занятий	Объем в часах / трудоемкость в з.е.	
			ОФО	ЗФО
		1 семестр		
1.	Тема 1	Рынок автотранспортных услуг и его основные характеристики.	2/0,05	0,5/0,01
2.	Тема 2	Тема 2. Основные задачи коммерческой работы предприятий грузового автомобильного транспорта.	2/0,05	0,5/0,01
3.	Тема 3	Тема 3. Организация коммерческой работы на предприятиях автомобильного транспорта.	2/0,05	0,5/0,01
4.	Тема 4	Тема 4. Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии на рынке автотранспортных услуг	2/0,05	0,5/0,01
5.	Тема 5	Тема 5. Основные принципы административно-правового регулирования коммерческой деятельности автотранспортных предприятий.	2/0,05	0,5/0,01
6.	Тема 6	Тема 6. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия	2/0,05	0,5/0,01
7.	Тема 7	Тема 7. Стратегическое планирование и специализация АТП.	2/0,05	0,5/0,01
8.	Тема 8	Тема 8. Потребители услуг грузовых АТП и методы их изучения	2/0,05	0,5/0,01
9.	Тема 9	Тема 9. Сбор информации для коммерческой службы при измерении и прогнозировании спроса.	2/0,06	0,5/0,01
10.	Тема 10	Тема 10. Методы	2/0,06	0,5/0,01

		стимулирования сбыта.		
11.	Тема 11	Тема 11. Тарифы в коммерческой деятельности грузового АТП	2/0,06	0,5/0,02
12.	Тема 12	Тема 12. Заключение договоров с потребителями.	2/0,06	0,5/0,02
13.	Тема 13	Тема 13. Прием грузов к перевозке и сдача их грузополучателям. Товарно-транспортные документы.	2/0,06	0,5/0,02
14.	Тема 14	Тема 14. Ответственность сторон при выполнении перевозок. Претензии и иски.	2/0,06	0,5/0,02
15.	Тема 15	Тема 15. Роль экспедиторской деятельности в условиях рынка	2/0,06	0,5/0,02
16.	Тема 16	Тема 16. Коммерческая работа при организации междугородных перевозок	2/0,06	0,25/0,01
17.	Тема 17	Тема 17. Коммерческая работа при транспортно-экспедиционном обслуживании на городских и пригородных перевозках	2/0,06	0,25/0,01
<b>Итого:</b>			34/0,94	8/0,22
<b>В том числе в интерактивной форме</b>			16/0,44	4/0,22

5.5. Лабораторные занятия, их наименование и объем в часах (не предусматриваются)

5.6. Примерная тематика курсовых проектов (работ) (не предусматриваются)

5.7. Самостоятельная работа студентов

Содержание и объем самостоятельной работы студентов

№ п/п	Разделы и темы рабочей программы самостоятельного изучения	Перечень домашних заданий и других вопросов для самостоятельного изучения	Сроки выполнения	Объем в часах / трудоемкость в з.е.	
				ОФО	ЗФО
1 семестр					
1.	Рынок автотранспортных услуг и его основные характеристики.	Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года	1 нед	2/0,06	10/0,28

2.	Тема 2. Основные задачи коммерческой работы предприятий грузового автомобильного транспорта.	Планирование коммерческой деятельности в условиях рынка.	и в	2 нед	2/0,06	10/0,28
3.	Тема 3. Организация коммерческой работы на предприятиях автомобильного транспорта.	Требования к персоналу коммерческих служб.		3 нед	2/0,06	10/0,28
4.	Тема 4. Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии на рынке автотранспортных услуг	Государственное регулирование конкуренции.		4 нед	2/0,06	10/0,28
5.	Тема 5. Основные принципы административно-правового регулирования коммерческой деятельности автотранспортных предприятий.	Прогнозирование рынка транспортных услуг как инструмент, обеспечивающий стабильность процессов развития каждого участника РТУ		5 нед	2/0,06	10/0,28
6.	Тема 6. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия	Регулирование допуска к автотранспортной деятельности. Тарифно-ценовое регулирование.		6 нед	2/0,06	10/0,28
7.	Тема 7. Стратегическое планирование и специализация АТП.	Стратегия роста предприятия. Выбор целевых сегментов рынка и позиционирование услуг АТП.		7 нед	2/0,06	10/0,28
8.	Тема 8. Потребители услуг грузовых АТП и методы их изучения	Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей.		8 нед	2/0,06	10/0,28
9.	Тема 9. Сбор информации для коммерческой службы при измерении и прогнозировании спроса.	Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы АТП.		9 нед	2/0,06	5/0,14
10.	Тема 10. Методы стимулирования сбыта.	Пропаганда – элемент стимулирования сбыта.		10 нед	2/0,06	5/0,14
11.	Тема 11. Тарифы в коммерческой деятельности грузового АТП	Практические подходы к назначению тарифов.		11 нед	2/0,06	5/0,14
12.	Тема 12. Заключение договоров с потребителями.	Виды договоров.		12 нед	2/0,06	5/0,14
13.	Тема 13. Прием грузов к перевозке и сдача их	Товарная и транспортная накладные.		13 нед	2/0,05	5/0,14



	грузополучателям. Товарно-транспортные документы.				
14.	Тема 14. Ответственность сторон при выполнении перевозок. Претензии и иски.	Претензии и иски	14 нед	2/0,05	5/0,14
15.	Тема 15. Роль экспедиторской деятельности в условиях рынка	Эффективность транспортно-экспедиционного обслуживания.	15 нед	6/0,17	3/0,08
16.	Тема 16. Коммерческая работа при организации междугородных перевозок	Страхование при междугородных перевозках грузов.	16 нед	6/0,16	3/0,08
17.	Тема 17. Коммерческая работа при транспортно-экспедиционном обслуживании на городских и пригородных перевозках	Централизованное автотранспортное обслуживание на местных перевозках	17 нед	6/0,16	3/0,07
	Итого			40/1,11	119/3,31

## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

### 6.1. Методические указания (собственные разработки)

### 6.2. Литература для самостоятельной работы

1. Троицкая, Н. А. Общий курс транспорта: учебник/ Н. А. Троицкая. - Москва: Академия, 2014. - 175 с.
2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=356004>
3. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2020. - 286 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=370996>
4. Шпильман, Т.М. Экономика автотранспортного предприятия. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.М. Шпильман, Л.М. Стрельникова, С.В. Горбачев. - Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2014. - 142 с. - ЭБС «IPR books» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/33669.html>
5. Пеньшин, Н.В. Организация транспортных услуг и безопасность транспортного процесса [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки бакалавров «Технология транспортных процессов» / Н.В. Пеньшин. - Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2014. - 476 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63883.html>
4. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. - Москва:

- Дашков и К, 2018. - 400 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа:  
<https://new.znanium.com/catalog/product/329767>
5. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник /  
Панкратов Ф.Г. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим  
доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=317391>

СОГЛАСОВАНО  
С БИБЛИОТЕКОЙ МГТУ  
 / КОТЛОВ Е.В. /

## 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

обучающихся по дисциплине

### 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки 23.03.01 Технология транспортных процессов (профиль подготовки «Организация перевозок на автомобильном транспорте»)

<b>ПК-32 способность к проведению технико-экономического анализа, поиску путей сокращения цикла выполнения работ</b>	
2	Общий курс транспорта
5	Статистика транспорта
6	<b>Коммерческая деятельность на транспорте</b>
6	Риски на предприятиях транспорта
7	Диагностика и анализ деятельности транспортного предприятия
7	Финансовый анализ деятельности транспортного предприятия
8	Учет и отчетность на транспорте
8	Основы коммерческой эксплуатации автомобильного транспорта
6	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
8	Преддипломная практика для выполнения выпускной квалификационной работы
8	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
8	Подготовка к процедуре защиты и процедура защиты выпускной квалификационной работы
<b>ПК-34 способность к оценке затрат и результатов деятельности транспортной организации</b>	
4	Транспортная энергетика
6	Организация производства на предприятиях транспорта
6	<b>Коммерческая деятельность на транспорте</b>
6	Риски на предприятиях транспорта
8	Экономическая оценка инвестиций на транспорте
8	Инновационная деятельность на транспорте
6	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
8	Преддипломная практика для выполнения выпускной квалификационной работы
8	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
8	Подготовка к процедуре защиты и процедура защиты выпускной квалификационной работы

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения			Наименование оценочного средства	
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо		отлично
<b>(ПК-32) - способность к проведению технико-экономического анализа, поиску путей сокращения цикла выполнения работ</b>					
<b>Знать:</b> основы проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	контрольная работа, экзамен
<b>Уметь:</b> применять основы технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ.	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
<b>Владеть:</b> навыками проведения технико-экономического анализа, поиска путей сокращения цикла выполнения работ.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
<b>(ПК-34) - способность к оценке затрат и результатов деятельности транспортной организации</b>					
<b>Знать:</b> основы оценки затрат и результатов деятельности транспортной организации.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	контрольная работа, тесты, доклады, экзамен

<p><b>уметь:</b> применять основы оценки затрат и результатов деятельности транспортной организации.</p>	<p>Частичные умения</p>	<p>Неполные умения</p>	<p>Умения полные, допускаются небольшие ошибки</p>	<p>Сформированные умения</p>	
<p><b>Владеть:</b> владеть: навыками оценки затрат и результатов деятельности транспортной организации.</p>	<p>Частичное владение навыками</p>	<p>Несистематическое применение навыков</p>	<p>В систематическом применении навыков допускаются пробелы</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков</p>	

**7.3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**Вопросы к контрольной работе по дисциплине «Коммерческая деятельность на транспорте» для бакалавров по направлению подготовки 23.03.01 «Технология транспортных процессов»**

Вариант №1
1. Взаимоотношения между АТП и транспортно-экспедиционными предприятиями при обслуживании потребителя.
2. Основные типы экономических систем.
Вариант №2
1. Типы рынков и особенности поведения потребителей.
2. Элементы «Тарифного стиля» предприятия.
Вариант №3
1. Общие особенности коммерческой работы при транспортном обслуживании населения.
2. Лицензирование автотранспортной деятельности.
Вариант №4
1. Заполнение и обработка ТТН в автотранспортном предприятии.
2. Тарифно-ценовое регулирование.
Вариант №5
1. Организация работы с потребителями.
2. Централизованное автотранспортное обслуживание на местных перевозках.
Вариант №6
1. Выполнение международных перевозок российскими АТП.
2. Сбор информации при текущей работе с потребителями.
Вариант №7

1. Регулирование допуска к автотранспортной деятельности.

2. Заполнение ГТН у получателя и в пути следования.

## КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

по дисциплине «Коммерческая деятельность на транспорте»  
для бакалавров по направлению подготовки 23.03.01 «Технология  
транспортных процессов»

Выбор вариантов для выполнения контрольной работы  
по дисциплине «Коммерческая деятельность на транспорте»

№ зачетной книжки	№ варианта	№ зачетной книжки	№ варианта	№ зачетной книжки	№ варианта	№ зачетной книжки	№ варианта
01	1	26	26	51	19	76	8
02	2	27	27	52	18	77	9
03	3	28	28	53	17	78	10
04	4	29	29	54	16	79	11
05	5	30	30	55	15	80	12
06	6	31	31	56	14	81	13
07	7	32	32	57	13	82	14
08	8	33	33	58	12	83	15
09	9	34	34	59	11	84	16
10	10	35	35	60	10	85	17
11	11	36	34	61	9	86	18
12	12	37	33	62	8	87	19
13	13	38	32	63	7	88	20
14	14	39	31	64	6	89	21
15	15	40	30	65	5	90	22
16	16	41	29	66	4	91	23
17	17	42	28	67	3	92	24
18	18	43	27	68	2	93	25
19	19	44	26	69	1	94	26
20	20	45	25	70	2	95	27

21	21	46	24	71	3	96	28
22	22	47	23	72	4	97	29
23	23	48	22	73	5	98	30
24	24	49	21	74	6	99	31
25	25	50	20	75	7	00	32

### Методические указания

При выполнении задания необходимо соблюдать следующую последовательность:

1. ответить письменно на вопросы (при ответе вопросы переписываются), там, где необходимо раскрыть структурные вопросы, ответ пояснить схемой или рисунком;
2. указать список использованной литературы.

#### ВАРИАНТ 1.

1. Сравнительная характеристика деятельности автомобильного транспорта в условиях централизованного планирования и в условиях рынка.
2. Выбор целевых сегментов рынка и позиционирование услуг АТП.
3. Особенности документооборота, приема и сдачи грузов при МПГ.

#### ВАРИАНТ 2.

1. Основные типы экономических систем.
2. Типы рынков и особенности поведения потребителей.
3. Взаимоотношения между АТП и транспортно-экспедиционными предприятиями при обслуживании потребителя.

#### ВАРИАНТ 3.

1. Предпосылки формирования рынка автотранспортных услуг.
2. Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей.
3. Долгосрочные договоры между ТЭП и АТП.

#### ВАРИАНТ 4.

1. Характеристика сферы прямого воздействия применительно к автотранспортному предприятию.



2. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.
3. Страхование при международных перевозках грузов.

#### ВАРИАНТ 5.

1. Характеристика сферы косвенного воздействия применительно к автотранспортному предприятию.
2. Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы АТП.
3. Централизованное автотранспортное обслуживание на местных перевозках.

#### ВАРИАНТ 6.

1. Основные концепции рыночного поведения. Концепции совершенствования производства и совершенствования товара (услуги).
2. Общая оценка предполагаемого спроса.
3. Создание специализированных экспедиционных предприятий на местных перевозках.

#### ВАРИАНТ 7.

1. Концепции интенсификации коммерческих усилий или сбыта, маркетинга и социально-этического маркетинга.
2. Группировка потребителей при изучении характеристик спроса.
3. Основные виды деятельности и услуги АТО.

#### ВАРИАНТ 8.

1. Особенности рынка автотранспортных услуг.
2. Углубленное изучение отдельного грузоотправителя.
3. Организационная структура АТО и специализация их подразделений.

#### ВАРИАНТ 9.

1. Автотранспортные услуги и коммерческая работа.
2. Реклама как элемент стимулирования сбыта.
3. Договорные взаимоотношения АТО с потребителями.

#### ВАРИАНТ 10.

1. Классификация услуг грузового автомобильного транспорта.
2. Личные контакты с потенциальными потребителями услуг предприятия.
3. Формирование системы отношений «АТО — АТП — потребитель».

#### ВАРИАНТ 11.

1. Основные задачи коммерческой службы АТП.
2. Содержание тарифной политики АТП и основные факторы ее формирования.
3. Формирование взаимоотношений АТО с АТП.

#### ВАРИАНТ 12.

1. Планирование и коммерческая деятельность в условиях рынка.
2. Теория и практические подходы к назначению тарифов.
3. Основные соглашения в области международных автомобильных перевозок.

#### ВАРИАНТ 13.

1. Коммерческие службы и подразделения.
2. Тарифные ставки и тарифные схемы грузового АТП.
3. Условия поставок в международной торговле.

#### ВАРИАНТ 14.

1. Требования к персоналу коммерческих служб.
2. Тарифные классификаторы грузов.
3. Выполнение международных перевозок российскими АТП.

#### ВАРИАНТ 15.

1. Организация работы с потребителями.
2. Элементы «Тарифного стиля» предприятия.
3. Общие особенности коммерческой работы при транспортном обслуживании населения.

#### ВАРИАНТ 16.

1. Различные аспекты конкуренции.
2. Пропаганда — элемент стимулирования сбыта. Разовые мероприятия по стимулированию сбыта.
3. Особенности коммерческой работы при автомобильных перевозках пассажиров.

#### ВАРИАНТ 17.

1. Государственное регулирование конкуренции.
2. Надбавки и скидки.
3. Государственная финансовая поддержка выполнения пассажирских перевозок.

#### ВАРИАНТ 18.

1. Анализ деятельности конкурентов.
2. Виды договоров. Договор перевозки грузов. Договор транспортной экспедиции.
3. Подготовка и заключение контракта с заказчиком перевозок.

#### ВАРИАНТ 19.

1. Виды и формы конкуренции.
2. Договоры об организации транспортного обслуживания. Разовый заказ.
3. Ограничение тарифов. Понятие расчетного тарифа.

#### ВАРИАНТ 20.

1. Взаимодействие предприятий в рыночных условиях.
2. Прием грузов к перевозке.
3. Торги (конкурс) на предоставление заказа.

#### ВАРИАНТ 21.

1. Система административно-правового регулирования коммерческой деятельности АТП.
2. Сдача груза получателю.
3. Взаимоотношения между АТП и транспортно-экспедиционными предприятиями при обслуживании потребителя.

#### ВАРИАНТ 22.

1. Система нормативно-правовых актов.
2. Время выполнения погрузки и разгрузки.
3. Особенности документооборота, приема и сдачи грузов при МПГ.

#### ВАРИАНТ 23.

1. Органы государственного управления.
2. Товарно-транспортная накладная.
3. Долгосрочные договоры между ТЭП и АТП.

#### ВАРИАНТ 24.

1. Структуризация автомобильного транспорта по коммерческому признаку.
2. Заполнение товарно-транспортной накладной у отправителя.
3. Страхование при междугородных перевозках грузов.

#### ВАРИАНТ 25.

1. Регулирование допуска к автотранспортной деятельности.
2. Заполнение ТТН у получателя и в пути следования.
3. Централизованное автотранспортное обслуживание на местных перевозках.

#### ВАРИАНТ 26.

1. Тарифно-ценовое регулирование.
2. Сбор информации при текущей работе с потребителями.
3. Создание специализированных экспедиционных предприятий на местных перевозках.

#### ВАРИАНТ 27.

4. Лицензирование автотранспортной деятельности.
5. Заполнение и обработка ТТН в автотранспортном предприятии. Оформление ТТН при перевозках грузов нетоварного характера.
6. Основные виды деятельности и услуги АТО.

#### ВАРИАНТ 28.

1. Основные понятия и определения.
2. Ответственность участников перевозок.
3. Организационная структура АТО и специализация их подразделений.

#### ВАРИАНТ 29.

1. Зависимость «маркетинговые усилия - спрос».
2. Претензии и иски.
3. Договорные взаимоотношения АТО с потребителями.

#### ВАРИАНТ 30.

1. Сегментирование рынка.
2. Общая характеристика деятельности транспортных экспедиторов.
3. Формирование системы отношений «АТО — АТП — потребитель».

#### ВАРИАНТ 31.

1. Концепция и задачи предприятия.
2. Услуги экспедиторов.
3. Формирование взаимоотношений АТО с АТП.

#### ВАРИАНТ 32.

1. План развития хозяйственного портфеля.
2. Интермодальные перевозки.
3. Основные соглашения в области международных автомобильных перевозок.

#### ВАРИАНТ 33.

1. Специализация предприятий грузового автотранспорта.
2. Эффективность транспортно-экспедиционного обслуживания.
3. Условия поставок в международной торговле.

#### ВАРИАНТ 34.

1. Технологическая специализация грузовых АТП.
2. Особенности коммерческой работы при выполнении междугородных перевозок.
3. Выполнение международных перевозок российскими АТП.

### ВАРИАНТ 35.

1. Стратегия роста предприятия.
2. Транспортно-экспедиционные мероприятия на МПП.
3. Общие особенности коммерческой работы при транспортном обслуживании населения.

### Практические занятия по дисциплине «коммерческая деятельность на транспорте» для бакалавров по направлению подготовки 23.03.01 «Технология транспортных процессов»

#### Задача 1

Определить объем перевозок грузов, который может выполнить АТП, на основе исходных данных, приведенных в таблице 1

Таблица 1

Исходные данные для определения объема перевозок грузов

Показатели	Усл.обознач.	Марки автомобилей			
		КамАЗ - 5320	КамАЗ – 5511	ЗИЛ-130	ГАЗ-53А
Среднесписочное количество автомобилей, ед.	Асп	90	120	105	75
Номинальная грузоподъемность автомобиля, т	gn	8	10	5	4
Коэффициент использования парка	$\alpha_{в}$	0,77	0,75	0,72	0,74
Коэффициент использования пробега	$\beta$	0,75	0,5	0,68	0,66
Статический коэффициент использования грузоподъемности	$\gamma_{ст}$	0,99	1,0	0,96	0,87
Нарядное время автомобиля, час	$T_{н}$	11,4	9,5	11,5	10,8
Среднетехническая скорость движения	$V_{т}$	32,4	28,4	25,7	23,0

автомобиля, км/час					
Продолжительность простоя автомобиля под погрузкой-разгрузкой, час	$T_{n-p}$	0,58	0,21	0,48	0,63
Средняя длина ездки с грузом, км	$L_{eg}$	64,5	11,8	15,6	7,4

### Задача 2

Определить грузооборот, который может выполнить АТП, на основе исходных данных, приведенных в таблице 2

Таблица 2

Исходные данные для определения объема перевозок грузов

Показатели	Усл.обознач.	Марки автомобилей			
		КамАЗ - 5320	КамАЗ - 5511	ЗИЛ-130	ГАЗ-53А
Среднесписочное количество автомобилей, ед.	Асп	60	84	69	22
Номинальная грузоподъемность автомобиля, т	gn	8	10	5	4
Коэффициент использования парка	$\alpha_{в}$	0,77	0,75	0,72	0,74
Коэффициент использования пробега	$\beta$	0,75	0,5	0,68	0,66
Статический коэффициент использования грузоподъемности	$\gamma_{ст}$	0,99	1,0	0,96	0,87
Динамический коэффициент использования грузоподъемности	$\gamma_{д}$	1,0	1,0	0,98	0,99
Нарядное время автомобиля, час	$T_{н}$	11,4	9,5	11,5	10,8
Среднетехническая скорость движения автомобиля, км/час	$V_{т}$	32,4	28,4	25,7	23,0
Продолжительность простоя автомобиля под погрузкой-разгрузкой, час	$T_{n-p}$	0,58	0,21	0,48	0,63
Средняя длина ездки с грузом, км	$L_{eg}$	64,5	11,8	15,6	7,4

### Задача 3

Определить потребность в подвижном составе для выполнения планового объема перевозок на основе исходных данных, приведенных в таблице 3

Таблица 3

Исходные данные для определения потребности в подвижном составе

Показатели	Усл.обознач.	Марки автомобилей			
		КамАЗ - 5320	КамАЗ – 5511	ЗИЛ-130	ГАЗ-53А
Объем перевозок, тыс.т	Q	860.8	786.3	239.4	-
Авто-тонно-часы работы, тыс, а-т-час	А-Т-Чэ	-	-	-	976,3
Номинальная грузоподъемность автомобиля, т	gn	8	10	5	4
Статический коэффициент использования грузоподъемности	У ст	0,98	1,0	0,96	-
Нарядное время автомобиля, час	Tн	12,5	10,8	11,7	9,5
Коэффициент использования парка	αв	0,79	0,77	0,75	0,77
Коэффициент использования пробега	β	0,68	0,5	0,61	0,66
Среднетехническая скорость движения автомобиля, км/час	Vт	27	24	29	-
Динамический коэффициент использования грузоподъемности	У д	1,0	1,0	0,98	0,99
Продолжительность простоя автомобиля под погрузкой-разгрузкой, час	Tn-p	0,47	0,25	0,45	-
Среднее расстояние ездки с грузом, км	L ег	21	5,6	25	-

### Задача 4

Определить потребность в автобусах для выполнения планового объема перевозок пассажиров на основе исходных данных, приведенных в таблице 4



Исходные данные для определения потребности в автобусах

Показатели	Усл.обознач.	Маршруты		
		городские	пригородные	междугородные
Годовой объем перевозок пассажиров (по данным обследования), тыс.пас	Q	16820	3630	234
Марка автобуса		ПАЗ_32054	ЛИАЗ-5256	ЛиАЗ 525634
Вместимость автобуса, мест	gn	42(общ)	44(сид)	44(сид)
Коэффициент использования автопарка	$\alpha_{ав}$	0,72	0,76	0,74
Коэффициент использования пассажировместимости	$\gamma_{ст}$	0,85	0,87	0,66
Коэффициент использования пробега	$\beta$	0,95	0,93	0,98
Время нахождения автобуса в наряде, час	$T_{н}$	11,2	12,6	11,5
Средняя эксплуатационная скорость на маршруте, км/час	$V_{э}$	20,4	24,3	32,5
Среднее расстояние поездки пассажира, км	$L_{пп}$	6,1	17,0	157

**Задача 5**

Автобус вместимостью 60 пассажиров работает на маршруте протяженностью – 9.7км, количество промежуточных остановок на маршруте 18, время простоя автобуса на промежуточной остановке 28 сек, время простоя на конечной остановке 12 минут, коэффициент наполнения – 0,38, коэффициент сменности пассажиров 4,1. Техническая скорость на маршруте 24 км/ч. Время работы автобуса линии 12 часов. Нулевой пробег задень 15 км.

Определить объем перевозок и пассажирооборот за рабочий день

**Задача 6**

Автобус работает на городском диаметральном маршруте протяженностью 11 км. Количество промежуточных остановок на маршруте 24. Время простоя на каждой

промежуточной остановке -20 сек. Время простоя на конечной остановке - 2 мин.  
Техническая скорость - 22 км/ч. Время работы автобуса на маршруте - 16 часов.  
Нулевой пробег за день 8 км.  
Определить коэффициент использования пробега за день.

#### Задача 7

Протяжённость междугороднего автобусного маршрута — 90 км. Количество промежуточных остановок -3. Время простоя на каждой промежуточной остановке - 3 мин. Время простоя на конечной остановке -18 мин. Техническая скорость — 45 км/ч. Время работы автобуса на маршруте 13,2 часа. Нулевой пробег за день 18 км.  
Определить эксплуатационную скорость и скорость сообщения автобуса.

#### Задача 8

Автобус вместимостью 80 пассажиров работает на маршруте протяженностью 14,7 км/ч. Время в наряде 13,5 часа, скорость сообщения 20 км/ч, время простоя на конечной остановке 6 минут. Нулевой пробег за день 12 км, техническая скорость 30 км/ч. Коэффициент наполнения 0,4, средняя дальность поездки пассажира 4,6 км, коэффициент выпуска автобусов на линию 0,78. Маршрут городской.  
Определить доходы автобуса на маршруте за год.

#### Задача 9

Автобус вместимостью 41 человек выходит из парка 6 ч 17 мин и должен возвратиться в 22 ч 24 мин. Перерыв в течение дня составляет 1 ч 50 мин. Нулевой пробег за день 15 км. Техническая скорость 25 км/ч. Эксплуатационная скорость 18,7 км/ч. Автобус работает на маршруте протяженностью 28 км. Коэффициент наполнения – 0,78, коэффициент сменности 3,8, коэффициент выпуска 0,79.

Определить месячную производительность автобуса в пассажирах и пассажирокилометрах.

#### Задача 10

Определить доходную ставку и себестоимость 1ткм на заданном маршруте, если дано: объем реализации транспортных услуг составил 1125080руб, переменные затраты – 5254006 руб, постоянные затраты - 2145620руб, условно-постоянные – 2351240руб.

#### Задача 11

Выручка от реализации автотранспортных услуг составила 22560500руб., доходная ставка 1ткм– 4,52 руб, себестоимость 1ткм- 4,01руб. Определить прибыль и рентабельность перевозок.

#### Задача 12

Месячный план перевозок для маршрутных автомобилей-такси установлен в объеме 28 тыс. пассажиров. В качестве маршрутных автомобилей-такси используют микроавтобусы ГАЗ -ель, имеющие  $q_n = 11$  пассажиров;  $\gamma_{вм} = 0,9$ ;  $\eta_{см} = 2$ ; в среднем время рейса –  $t_p = 36$  мин;  $T_m = 14,4$  час;  $D_k = 30$ ;  $\alpha_{в} = 0,88$ . Чему равно среднесписочное количество автомобилей-такси в автопарке;

### Задача 13

Списочное количество легковых автомобилей-такси  $A_{сп} = 400$ ;  $\alpha_{в} = 0,87$ ;  $T_n = 15,8$  ч. За счет улучшения организации технического обслуживания и текущего ремонта  $\alpha_{в}$  увеличился до 0,92. Сколько дополнительных автомобиле -часов работы выполнено на линии за месяц?

### Задача 14

Автобус работает на городском маршруте протяженностью 15 км;  $v_{э} = 18$  км/ч;  $\gamma_{вм} = 0,82$ ;  $q_n = 68$  пассажиров;  $\eta_{см} = 4,2$  за рейс. Расстояние от предприятия до начальной остановки маршрута 3 км, а от конечной остановки до предприятия 5 км;  $T_m = 16,6$  ч;  $D_k = 30$ ;  $\alpha_{в} = 0,90$ . На маршруте установлен единый тариф 17 рублей

1) Определить за месяц  $L_{общ}$ ,  $Q_{мес}$ ,  $R_{мес}$ ,  $D_{мес}$

### Задача 15

По следующим данным определите эффективность рекламы автотранспортных услуг:

- а) прирост прибыли АТП составил 825 тыс. руб.;
- б) расходы на рекламу складывались следующим образом:
- рекламное объявление в прессе: тариф на 1 см газетной площади — 250 руб., объявления занимают общую площадь 140 см<sup>2</sup>;
  - телевизионная реклама: тариф за 1 мин демонстрации по TV — 8 тыс. руб.; заключен договор на 5 дней показа по 5 мин в день;
  - прямая почтовая реклама: разослано 100 тыс. рекламных листовок; изготовление (печатание) обошлось по 0,1 руб. /шт.; рассылка стоила 5 руб./шт.

### Задача 16

Определите, какого из перевозчиков выберет грузоотправитель, если известно, что при одинаковой цене за перевозку, они оказывают услуги различного качества (таблица 6). Грузоотправитель при выборе основное внимание уделяет сохранности груза, на втором месте по важности для него находится ритмичность перевозок. Объясните Ваш ответ.

Таблица 6

Показатели качества транспортных услуг

Перевозчик	Степень удовлетворения спроса грузовладельцев по объему перевозок	Коэффициент ритмичности	Степень сохранности	Коэффициент соблюдения сроков доставки

Первый	0,78	0,8	0,78	0,82
Второй	0,75	0,82	0,80	0,84

### Темы рефератов

1. Специализация предприятий грузового автотранспорта.
2. Стратегия роста предприятия.
3. Выбор целевых сегментов рынка и позиционирование услуг АТП.
4. Тарифно-ценовое регулирование.
5. Лицензирование автотранспортной деятельности.+
6. Автотранспортные услуги и коммерческая работа.
7. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года.

### Темы докладов

1. Концепция рыночного поведения транспортного предприятия
2. Предпосылки формирования рынка автотранспортных услуг.
3. Характеристика сферы прямого воздействия применительно к автотранспортному предприятию.
4. Характеристика сферы косвенного воздействия применительно к автотранспортному предприятию.
5. Требования к персоналу коммерческих служб.
6. Организация работы с потребителями.
7. Различные аспекты конкуренции.

### Вопросы к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность на транспорте»

1. Сравнительная характеристика деятельности автомобильного транспорта в условиях централизованного планирования и в условиях рынка.
2. Основные типы экономических систем.
3. Предпосылки формирования рынка автотранспортных услуг.
4. Характеристика сферы прямого воздействия применительно к автотранспортному предприятию.
5. Характеристика сферы косвенного воздействия применительно к автотранспортному предприятию.
6. Основные концепции рыночного поведения. Концепции совершенствования производства и совершенствования товара (услуги).
7. Особенности рынка автотранспортных услуг.
8. Автотранспортные услуги и коммерческая работа.
9. Классификация услуг грузового автомобильного транспорта.
10. Основные задачи коммерческой службы АТП.
11. Планирование и коммерческая деятельность в условиях рынка.
12. Коммерческие службы и подразделения.
13. Требования к персоналу коммерческих служб.
14. Организация работы с потребителями.
15. Различные аспекты конкуренции.
16. Государственное регулирование конкуренции.
17. Анализ деятельности конкурентов.

18. Виды и формы конкуренции.
19. Взаимодействие предприятий в рыночных условиях.
20. Система административно-правового регулирования коммерческой деятельности АТП.
21. Система нормативно-правовых актов.
22. Органы государственного управления транспортной деятельностью.
23. Регулирование допуска к автотранспортной деятельности.
24. Тарифно-ценовое регулирование.
25. Лицензирование автотранспортной деятельности.
26. Зависимость «маркетинговые усилия - спрос».
27. Сегментирование рынка.
28. Концепция и задачи предприятия.
29. План развития хозяйственного портфеля.
30. Специализация предприятий грузового автотранспорта.
31. Стратегия роста предприятия.
32. Выбор целевых сегментов рынка и позиционирование услуг АТП.
33. Типы рынков и особенности поведения потребителей.
34. Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей.
35. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.
36. Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы АТП.
37. Весогабаритный контроль на дороге.
38. Реклама как элемент стимулирования сбыта.
39. Содержание тарифной политики АТП и основные факторы ее формирования.
40. Теория и практические подходы к назначению тарифов.
41. Тарифные ставки и тарифные схемы грузового АТП.
42. Система взимания платы «Платон»
43. Элементы «Тарифного стиля» предприятия.
44. Пропаганда — элемент стимулирования сбыта Разовые мероприятия по стимулированию сбыта.
45. Надбавки и скидки.
46. Виды договоров. Договор перевозки грузов. Договор транспортной экспедиции.
47. Договоры об организации транспортного обслуживания. Разовый заказ.
48. Прием грузов к перевозке.
49. Сдача груза получателю.
50. Время выполнения погрузки и разгрузки.
51. Электронная товарно-транспортная накладная.
52. Ответственность участников перевозок.
53. Претензии и иски.
54. Услуги экспедиторов.
55. Эффективность транспортно-экспедиционного обслуживания.
56. Сбор информации при текущей работе с потребителями.
57. Взаимоотношения между АТП и транспортно-экспедиционными предприятиями при обслуживании потребителя.
58. Централизованное автотранспортное обслуживание на местных перевозках.
59. Основные виды деятельности и услуги АТО.
60. Договорные взаимоотношения АТО с потребителями.

**7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

## **Критерии оценки знаний при написании контрольной работы**

Отметка «отлично» выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Отметка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Отметка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Отметка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания.

## **Критерии оценки знаний при проведении тестирования**

Отметка «отлично» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 85% тестовых заданий;

Отметка «хорошо» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 70 % тестовых заданий;

Отметка «удовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа не менее 50 %;

Отметка «неудовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

## **Критерии оценивания реферата:**

**Отметка «отлично»** выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Отметка «хорошо» - основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объём реферата, имеются упущения в оформлении, не допускает существенных неточностей в ответе на дополнительный вопрос.

Отметка «удовлетворительно» - имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично, допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы, во время защиты отсутствует вывод.

Отметка «неудовлетворительно» - тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

### Критерии оценки знаний на экзамене:

Зачет может проводиться в форме устного опроса или по вопросам, с предварительной подготовкой или без подготовки, по усмотрению преподавателя.

Вопросы утверждаются на заседании кафедры и подписываются заведующим кафедрой. Преподаватель может проставить зачет без опроса или собеседования тем студентам, которые активно участвовали в семинарских занятиях.

Шкала оценивания: четырехбалльная.

### Критерии выставления оценок при проведении экзамена

Четырехбалльная шкала	Неудовлетворительно	Обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические работы.
	Удовлетворительно	Обучающийся усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий.
	Хорошо	Обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми навыками при выполнении практических заданий.
	Отлично	Обучающийся глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, тесно увязывает теорию с практикой. Обучающийся не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами, заданиями и другими видами применения знаний, показывает знания

		законодательного и нормативно-технического материалов, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ, обнаруживает умение самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.
--	--	--

## 8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 8.1. Основная литература

1. Пеньшин, Н.В. Организация транспортных услуг и безопасность транспортного процесса [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки бакалавров «Технология транспортных процессов» / Н.В. Пеньшин. - Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2014. - 476 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63883.html>
2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=356004>
3. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2020. - 286 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=370996>
4. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=254003>  
Милославская, С.В. Транспортные системы и технологии перевозок [Электронный ресурс]: учебное пособие/ С.В. Милославская, Ю.А. Почаев - М.: ИНФРА-М, 2017. - 116 с. - ЭБС «Znanium.com.» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=753738>
5. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. - Москва: Дашков и К, 2018. - 400 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/329767>
6. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=317391>
7. Бычков, В.П. Экономика автотранспортного предприятия [Электронный ресурс]: учебник / В.П. Бычков. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 404 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/document?id=343263>



## 8.2. Дополнительная литература

1. Левин, Д.Ю. Основы управления перевозочными процессами [Электронный ресурс]: учебное пособие / Д.Ю.Левин - М.: ИНФРА-М, 2015. - 264 с. - ЭБС «Znanium. com.» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=420635>
2. Агарков, А.П. Управление качеством [Электронный ресурс]: учебник / Агарков Шпильман, Т.М. Экономика автотранспортного предприятия. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.М. Шпильман, Л.М. Стрельникова, С.В. Горбачев. - Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2014. - 142 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/33669.html>
3. Логинова, Н.А. Организация предпринимательской деятельности на транспорте [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.А.Логинова, Х.Първанов. -М.: Инфра-М, 2013. - 262 с. - ЭБС «Znanium. com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=356840> ,

## 8.3. Информационно-телекоммуникационные ресурсы сети «Интернет»

- Образовательный портал ФГБОУ ВО «МГТУ» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://mkgtu.ru/>
- Официальный сайт Правительства Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.government.ru>
- Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
- Научная электронная библиотека [www.eLIBRARY.RU](http://www.eLIBRARY.RU) – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>
- Электронный каталог библиотеки – Режим доступа: // <http://lib.mkgtu.ru:8004/catalog/fol2;>
- Единое окно доступа к образовательным ресурсам: Режим доступа: <http://window.edu.ru/>

СОГЛАСОВАНО  
С БИБЛИОТЕКОЙ МГТУ  
 / КЮТОН Е.В. /

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

### Требования к контрольной работе

Контрольная работа – средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.

Контрольная работа представляет собой один из видов самостоятельной работы обучающихся. По сути – это изложение ответов на определенные теоретические вопросы по учебной дисциплине, а также решение практических задач. Контрольные проводятся для того, чтобы развить у обучающихся способности к анализу научной и учебной литературы, умение обобщать, систематизировать и оценивать практический и научный материал, укреплять навыки овладения понятиями определенной науки и т.д.

При оценке контрольной работы преподаватель руководствуется следующими критериями:

- работа была выполнена автором самостоятельно;
- обучающийся подобрал достаточный список литературы, который необходим для осмысления темы контрольной работы;
- автор сумел составить логически обоснованный план, который соответствует поставленным задачам и сформулированной цели;
- обучающийся проанализировал материал;
- обучающийся сумел обосновать свою точку зрения;
- контрольная работа оформлена в соответствии с требованиями;
- автор защитил контрольную работу и успешно ответил на все вопросы преподавателя.

Контрольная работа, выполненная небрежно, без соблюдения правил, предъявляемых к ее оформлению, возвращается без проверки с указанием причин, которые доводятся до обучающегося. В этом случае контрольная работа выполняется повторно.

Вариант контрольной работы выдается в соответствии с порядковым номером в списке студентов.

### Требования к выполнению тестового задания

Тест – система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

В тестовых заданиях используются четыре типа вопросов:

- закрытая форма – наиболее распространенная форма и предлагает несколько альтернативных ответов на поставленный вопрос. Например, обучающемуся задается вопрос, требующий альтернативного ответа «да» или «нет», «является» или «не является», «относится» или «не относится» и т.п. Тестовое задание, содержащее вопрос в закрытой форме, включает в себя один или несколько правильных ответов и иногда называется выборочным заданием. Закрытая форма вопросов используется также в тестах-задачах с выборочными ответами. В тестовом задании в этом случае сформулированы условие задачи и все необходимые исходные данные, а в ответах представлены несколько вариантов результата решения в числовом или буквенном виде. Обучающийся должен решить задачу и показать, какой из представленных ответов он получил;
- открытая форма – вопрос в открытой форме представляет собой утверждение, которое необходимо дополнить. Данная форма может

быть представлена в тестовом задании, например, в виде словесного текста, формулы (уравнения), графика, в которых пропущены существенные составляющие - части слова или буквы, условные обозначения, линии или изображения элементов схемы и графика. Обучающийся должен по памяти вставить соответствующие элементы в указанные места («пропуски»);

- установление соответствия – в данном случае обучающемуся предлагают два списка, между элементами которых следует установить соответствие;

- установление последовательности – предполагает необходимость установить правильную последовательность предлагаемого списка слов или фраз.

Цель тестовых заданий – заблаговременное ознакомление магистров факультета аграрных технологий с теорией изучаемой темы по курсу «Современные проблемы агрономии» и ее закрепление.

Тесты сгруппированы по темам. Количество тестовых вопросов в разделе различно, что обусловлено объемом изучаемого материала и ее трудоемкостью.

Формулировки вопросов построены по следующим основным принципам:

#### **Выбрать верные варианты ответа.**

В пункте приведены конкретные вопросы и варианты ответов. Магистру предлагается выбрать номер правильного ответа из предлагаемых вариантов. При этом следует учесть важное требование: в ответах к заданию обязательно должен быть верный ответ и он должен быть только один.

Магистр должен выбрать верный ответ на поставленный вопрос и сверить его с правильным ответом, который дается в конце.

#### **Требования к написанию реферата**

Реферат – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности. Автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Реферат должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основную часть, заключение, список использованной литературы. В зависимости от тематики реферата к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т.д.

#### **Требования к написанию доклада**

Доклад – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

#### **Требования к проведению экзамена**

Экзамен по дисциплине (модулю) служит для оценки работы обучающегося в течение семестра (семестров) и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении профессиональных задач.

**10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю, практике, ГИА), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

**10.1. Перечень необходимого программного обеспечения**

1. Операционная система «Windows», договор 0376100002715000045-0018439-01 от 19.06.2015;  
свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования) программное обеспечение:
  1. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «VLC media player»;
  2. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «K-lite codec»;
  3. Офисный пакет «WPS office»;
  4. Программа для работы с архивами «7zip»;
  5. Программа для работы с документами формата .pdf «Adobe reader»;

**10.2. Перечень необходимых информационных справочных систем:**

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам:

1. IPRBooks. Базовая коллекция: электронно-библиотечная система: сайт / Общество с ограниченной ответственностью Компания "Ай Пи Ар Медиа". – Саратов, 2010. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/586.html> - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

2. Znanium.com. Базовая коллекция: электронно-библиотечная система: сайт / ООО "Научно-издательский центр Инфра-М". – Москва, 2011 - URL: <http://znanium.com/catalog> . - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

Для обучающихся обеспечен доступ (удаленный доступ) к следующим современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам:

1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000. - URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.


2. CYBERLENINKA: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/> - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

3. Национальная электронная библиотека (НЭБ): федеральная государственная информационная система: сайт / Министерство культуры Российской Федерации, Российская государственная библиотека. – Москва, 2004. - URL: <https://нэб.рф/>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

4. Естественно-научный образовательный портал: сайт / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. – Москва, 2002. – URL: [http://www.en.edu.ru/#\\_blank](http://www.en.edu.ru/#_blank).

5. Единое окно доступа к информационным ресурсам: сайт / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. – Москва, 2005. - URL: <http://window.edu.ru/>

СОГЛАСОВАНО  
С БИБЛИОТЕКОЙ МГТУ

 / КИТОВ Е.В. /

**11. Описание материально-технической базы необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

<b>Наименования специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>	<b>Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>	<b>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</b>
<b>Специальные помещения</b>		
<p>Лекционные аудитории: 2-10, 2-12 (г. Майкоп, ул. Первомайская 210), 8-3, 8-5 (г. Майкоп, ул. Шовгенова 394).</p> <p>Аудитории для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, компьютерный класс: 2-45 (г. Майкоп, ул. Первомайская 210), 8-3 (г. Майкоп, ул. Шовгенова 394).</p>	<p>Специализированная мебель для аудиторий, набор учебно-наглядных пособий по безопасности дорожного движения, магнитная доска, диапроектор «Epson», экран, компьютеры, выход в локальную сеть, выход в ИНТЕРНЕТ</p>	<p>1.Соглашение (подписка) на программные продукты компании Microsoft для государственных образовательных учреждений (Microsoft Open Value Subscription Education Solutions Agreement № V8209819. Срок действия до 07.2018 г.). Пакет включает в себя весь спектр программ (операционные системы разного класса, СУБД, средства разработки, офисный пакет).</p> <p>2.Антивирусные программы: Kaspersky Endpoint Security - № лицензии 17E0160128131746407-72. Количество: 400 рабочих мест. Срок действия 1 год.</p> <p>3. Программное обеспечение для моделирования дорожного движения PTV Vissim 8.0 — номер лицензии ID 3640082; 900408201-2-302 — лицензия бессрочная, PTV Visum 8.0— номер лицензии ID 3640082; 900408201-2-302 — лицензия бессрочная.</p>
<b>Помещения для самостоятельной работы</b>		
<p>Читальный зал ФГБОУ ВО «МГТУ»: ул. Первомайская, 191, 3 этаж.</p>	<p>Читальный зал имеет 150 посадочных мест, компьютерное оснащение с выходом в Интернет на 30 посадочных мест; оснащен специализированной мебелью (столы, стулья, шкафы, шкафы выставочные), стационарное мультимедийное оборудование, оргтехника (принтеры, сканеры, ксероксы)</p>	<p>Свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования) программное обеспечение:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Операционная система на базе Linux;</li> <li>2.Офисный пакет Open Office;</li> <li>3.Графический пакет Gimp;</li> <li>4.Векторный редактор Inkscape;</li> </ol>

**Дополнения и изменения в рабочей программе  
на \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ учебный год**

В рабочую программу \_\_\_\_\_  
(наименование дисциплины)

для направления (специальности) \_\_\_\_\_  
(номер направления (специальности))

вносятся следующие дополнения и изменения:

Дополнения и изменения внес \_\_\_\_\_  
(должность, Ф.И.О., подпись)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры

\_\_\_\_\_  
(наименование кафедры)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (Ф.И.О.)