

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Рабочая программа дисциплины

Коммерческая деятельность предприятий (организаций)

<i>Направление подготовки</i>	Экономика
<i>Код</i>	38.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Экономика предприятий и организаций
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

Москва
2025

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	—	ПК-18

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-18	Способен к разработке, внедрению и совершенствованию политики ценообразования в организации	ПК-18.1 Использует нормативные и методические документы, регламентирующие процессы формирования политики ценообразования в организации

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-18		
	- Этапы разработки и внедрения политики ценообразования в организации -Процедуры совершенствования политики ценообразования в организации	-Разрабатывать, внедрять и совершенствовать политику ценообразования в организации	-Навыками разработки, внедрения и совершенствования политики ценообразования в организации

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана ОПОП.

Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как «Маркетинг», «Экономика организации (предприятия)», «Бизнес-планирование», «Методы принятия управленческих решений».

В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: аналитический, организационно - управленческий, расчетно-экономический.

Профиль (направленность) программы установлена путем ее ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: Экономика предприятий и организаций.

5. Объем дисциплины

<i>Виды учебной работы</i>	<i>Формы обучения</i>	
	<i>Очная</i>	<i>Очно-заочная с применением ДОТ</i>
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	5/180	5/180
Контактная работа:		
Занятия лекционного типа	36	4
Занятия семинарского типа	36	14
Промежуточная аттестация: зачёт с оценкой	0,15	0,1
Самостоятельная работа (СРС)	107,85	161,9

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

6.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/ п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самос тоятел ьная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебны е заняти я	Практ ически е заняти я	Семин ары	Лабора торн ые работ ы	Иные	
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	6						15
2.	Виды коммерческой деятельности	6			6			15
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли- продажи	6			6			15
4.	Закупка и поставка товара. Формирование	6			6			15

	товарных запасов							
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	6			6			15
6.	Результаты коммерческой деятельности	6			6			15
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий				6			17,85
	Промежуточная аттестация	0,15						
	Итого	36			36			107,85

6.1.2 Очно-заочная форма обучения с применением ДОТ

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самос тоятел ьная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебны е заняти я	Практ ически е заняти я	Сем и нар ы	Лаб орато рные раб.	Иные заняти я	
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии							25,9
2.	Виды коммерческой деятельности							25
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли- продажи							25
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов			1				25
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров			1				25

6.	Результаты коммерческой деятельности	1						25
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	1						25
	Промежуточная аттестация	0,1						
	Итого	2		2				175,9

6.2 Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1 Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	Основные понятия коммерческой деятельности. Значение коммерческой деятельности для эффективного функционирования рыночной экономики.
2.	Виды коммерческой деятельности	Оптовая и розничная торговля, товарная биржа. аукцион. Бартерная торговля.
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи	Переговоры как компонент коммерческой деятельности.
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов	Технология закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие..
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	Процесс товародвижения. Каналы распределения, их выбор.
6.	Результаты коммерческой деятельности	Прибыль: понятие, принципы формирования в оптовой и розничной торговле, факторы, на нее влияющие.
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы

6.2.2 Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
-------	--	----------------------------------

1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	Основные законы коммерческой деятельности
2.	Виды коммерческой деятельности	Франчайзинг, лизинг, факторинг, бартер.
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи	Методы ведения переговоров. Заключение договоров купли-продажи. Структура, исполнение и условия действия договора купли-продажи.
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов	Принципы закупки и поставки товаров, их организация. Документальное оформление и учет. Формирование товарных запасов.
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	Методы и формы продажи товаров
6.	Результаты коммерческой деятельности	Анализ прибыли производственного предприятия. Распределение прибыли в торговле
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: их содержание и нормативная база.

6.2.3 Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	Основные понятия коммерческой деятельности. Значение коммерческой деятельности для эффективного функционирования рыночной экономики. Основные законы коммерческой деятельности
2.	Виды коммерческой деятельности	Оптовая и розничная торговля. товарная биржа. аукцион. Бартерная торговля. Франчайзинг, лизинг, факторинг, бартер.
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи	Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Методы ведения переговоров. Заключение договоров купли-продажи. Структура, исполнение и условия действия договора купли-продажи.
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов	Технология закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие. Принципы закупки и поставки товаров, их организация. Документальное оформление и учет. Формирование товарных запасов.
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	Процесс товародвижения. Каналы распределения, их выбор. Методы и формы продажи товаров

6.	Результаты коммерческой деятельности	Прибыль: понятие, принципы формирования в оптовой и розничной торговле, факторы, на нее влияющие. Анализ прибыли производственного предприятия. Распределение прибыли в торговле
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Предусмотрены следующие виды контроля качества освоения конкретной дисциплины:

- текущий контроль успеваемости
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен в **ПРИЛОЖЕНИИ** к РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины в процессе обучения.

7.1 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Наименование оценочного средства
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	Опрос, проблемно-аналитическое задание, тестирование. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи.
2.	Виды коммерческой деятельности	Опрос, проблемно-аналитическое задание, исследовательский проект, творческий проект, тестирование. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи	Опрос, исследовательский проект, проблемно-аналитическое задание, тестирование. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов	Опрос, проблемно-аналитическое задание, творческий проект. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
5.	Организация и управление процессами	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе. Реализация программы с применением ДОТ:

	товародвижения и продажи товаров	Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
6.	Результаты коммерческой деятельности	Опрос, творческий проект, тестирование. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Опрос, проблемно-аналитические задания, творческий проект, задание к интерактивному занятию. Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи

7.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые вопросы

1. Основные понятия коммерческой деятельности.
2. Значение коммерческой деятельности для эффективного функционирования рыночной экономики.
3. Основные законы коммерческой деятельности
4. Оптовая и розничная торговля. товарная биржа. аукцион.
5. Бартерная торговля.
6. Франчайзинг, лизинг, факторинг, бартер.
7. Переговоры как компонент коммерческой деятельности.
8. Методы ведения переговоров
9. Заключение договоров купли-продажи.
10. Структура, исполнение и условия действия договора купли-продажи.
11. Технология закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие.
12. Принципы закупки и поставки товаров, их организация.
13. Документальное оформление и учет.
14. Формирование товарных запасов.
15. Процесс товародвижения.
16. Каналы распределения, их выбор.
17. Методы и формы продажи товаров
18. Прибыль: понятие, принципы формирования в оптовой и розничной торговле, факторы, на нее влияющие.
19. Анализ прибыли производственного предприятия.
20. Распределение прибыли в торговле
21. Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.

Типовые проблемные задачи

1. Крупная машиностроительная компания выводит на национальный рынок новый вариант холодильного оборудования. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких регионах страны. Каков канал распределения?
2. Компания занимается производством детского питания. Определите экономические критерии выбора поставщика стеклянных емкостей
3. Компания выводит на международный рынок (в страны ЕС) новый аромат туалетной воды. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких странах. Какие условия государственного регулирования коммерческой деятельности стран ЕС надо учитывать.

Типовые ситуационные задачи

1. Какие приемы ведения переговоров Вы будете использовать для заключения экспортных договоров
2. Компания занимается производством питьевой воды. Выберите модель закупок тары для хранения воды и обоснуйте свой выбор.

Типовые тесты

1. Прямой сбыт продукции промышленными предприятиями осуществляется:
 - а) с одним посредником
 - б) с двумя посредниками;
 - в) с тремя посредниками;
 - г) без посредников.
2. Собственными каналами сбыта промышленных предприятий для реализации продукции конечным потребителям являются:
 - а) магазины
 - б) посредники
 - в) отделы сбыта
 - г) оптовые предприятия
3. Укажите, при каком базисном условии поставки товара цена минимальна:
 - A) DDP
 - Б) EXW
 - В) CIF
4. Инкассовая форма расчетов наименее выгодна:
 - A) покупателю
 - Б) продавцу
5. Минимальный уровень сбыта, при котором отсутствует убыток, но нет прибыли, называется:
 - а) порог рентабельности;
 - б) финансовый рычаг;
 - в) точка безубыточности;
 - г) уровень себестоимости.
6. Какой вид закупок существует на промышленном предприятии
 - а) напрямую у изготовителя
 - б) через посредника
 - в) на бирже
 - г) через торги
7. Может ли посредник доставить сырье или материалы на предприятие быстрее, чем сам производитель:
 - а) да
 - б) нет
8. Какой вид закупок обычно используется при приобретении машин или крупных партий сырья
 - а) напрямую у изготовителя
 - б) через посредника

- в) на бирже
- г) через торги

9. Можно ли качество товара в контракте купли-продажи определить по спецификации товара?

- А) можно
- Б) нельзя

10. Экономически целесообразную партию закупки материальных ресурсов у поставщиков рассчитывают для:

- а) нахождения новых поставщиков
- б) нахождения новых покупателей
- в) в целях уменьшения затрат на предприятии

11. Производственная структура службы материального обеспечения должна включать:

- а) складское хозяйство
- б) транспортное хозяйство
- в) заготовительное хозяйство

12. Складское хозяйство предприятия включает в себя склады:

- а) материальные
- б) производственные
- в) сбытовые

13. Склады могут находиться под управлением:

- а) централизованным
- б) децентрализованным

14. Количество продукции, которое должно быть произведено за определенный период времени и поставлено покупателям в соответствии с заказами или заключенными контрактами, называется:

- а) экономически целесообразная партия закупок
- б) план сбыта
- в) производственная мощность предприятия
- г) портфель заказов

15. Максимально возможный годовой выпуск продукции определенного качества при заданных номенклатуре и ассортименте называется:

- а) экономически целесообразная партия закупок
- б) план сбыта
- в) производственная мощность предприятия
- г) портфель заказов

7.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Все задания, используемые для текущего контроля формирования компетенций условно можно разделить на две группы:

1. задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения на занятиях (например, дискуссия, круглый стол, диспут, мини-конференция);

2. задания, которые дополняют теоретические вопросы (практические задания, проблемно-аналитические задания, тест).

Выполнение всех заданий является необходимым для формирования и контроля знаний, умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до зачета (экзамена). Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

1. Требование к теоретическому устному ответу

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к студенту, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

2. Творческие задания

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания - оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интернета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка «*хорошо*» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате

рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; не достаточно аргументов при обосновании личной позиции.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение). Но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если не выполнены никакие требования.

3. Требование к решению ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители)

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся в целом выполнил все требования, но не совсем четко определяется опора на теоретические положения, изложенные в научной литературе по данному вопросу.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

При реализации программы с применением ДОТ:

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка *«выполнено»* ставится в случае, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи, а именно, когда обучающийся в целом выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка *«не выполнено»* ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

4. Интерактивные задания

Механизм проведения диспут-игры (ролевой (деловой) игры).

Необходимо разбиться на несколько команд, которые должны поочередно высказать свое мнение по каждому из заданных вопросов. Мнение высказывающейся команды засчитывается, если противоположная команда не опровергнет его контраргументами. Команда, чье мнение засчитано как верное (не получило убедительных контраргументов от противоположных команд), получает один балл. Команда, опровергнувшая мнение противоположной команды своими контраргументами, также получает один балл. Побеждает команда, получившая максимальное количество баллов.

Ролевая игра как правило имеет фабулу (ситуацию, казус), распределяются роли, подготовка осуществляется за 2-3 недели до проведения игры.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание

проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, выполнения всех критериев.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

5. Комплексное проблемно-аналитическое задание

Задание носит проблемно-аналитический характер и выполняется в три этапа. На первом из них необходимо ознакомиться со специальной литературой.

Целесообразно также повторить учебные материалы лекций и семинарских занятий по темам, в рамках которых предлагается выполнение данного задания.

На втором этапе выполнения работы необходимо сформулировать проблему и изложить авторскую версию ее решения, на основе полученной на первом этапе информации.

Третий этап работы заключается в формулировке собственной точки зрения по проблеме. Результат третьего этапа оформляется в виде аналитической записки (объем: 2-2,5 стр.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерий оценивания - оценка учитывает: понимание проблемы, уровень раскрытия поставленной проблемы в плоскости теории изучаемой дисциплины, умение формулировать и аргументировано представлять собственную точку зрения, выполнение всех этапов работы.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

При реализации программы с применением ДОТ:

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка *«выполнено»* ставится в случае, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи, а именно, когда обучающийся в целом выполнил

задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка «не выполнено» ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

6. Исследовательский проект

Исследовательский проект – проект, структура которого приближена к формату научного исследования и содержит доказательство актуальности избранной темы, определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, историографии, обобщение результатов, выводы.

Результаты выполнения исследовательского проекта оформляются в виде реферата (объем: 12-15 страниц; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерии оценивания - поскольку структура исследовательского проекта максимально приближена к формату научного исследования, то при выставлении учитывается доказательство актуальности темы исследования, определение научной проблемы, объекта и предмета исследования, целей и задач, источников, методов исследования, выдвижение гипотезы, обобщение результатов и формулирование выводов, обозначение перспектив дальнейшего исследования.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

7. Информационный проект (презентация):

Информационный проект – проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации). Итоговым продуктом проекта может быть письменный реферат, электронный реферат с иллюстрациями, слайд-шоу, мини-фильм, презентация и т.д.

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем

последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудитории без пояснений.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудитории.

8. Дискуссионные процедуры

Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задание дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.

Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

- лучше поняли усваиваемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;
- смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;
- смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда все требования выполнены в полном объеме.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

9. Тестирование

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине.

Критерии оценивания – правильный ответ на вопрос.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий.

Оценка «*хорошо*» ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий.

10. Требование к письменному опросу (контрольной работе)

Оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение изложить письменно.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда соблюдены все критерии.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

8.1. Основная учебная литература

1. Минько, Э. В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия: учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 404 с. — ISBN 978-5-4486-0021-0. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>

2. Каратаева, О. Г. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. С. Гаврилова. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2020. — 111 с. — ISBN 978-5-4486-0152-1. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/72807.html>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Кузьмина, Е. Е. Инновационное предпринимательство: учебник / Е. Е. Кузьмина. — М.: Российская таможенная академия, 2017. — 208 с. — ISBN 978-5-9590-0978-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/84849.html>

2. Шайбакова, А. В. Методика повышения конкурентоспособности бизнес-структур: учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки магистратуры 38.04.01 «Экономика» / А. В. Шайбакова. — Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 169 с. — ISBN 978-5-93926-326-9. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/78370.html>

8.3. Периодические издания

1. Российское предпринимательство. ISSN 0869-7051
<http://creativeconomy.ru/journals/rp>

2. Экономика и менеджмент систем управления <http://www.iprbookshop.ru/34060.html>

3. Экономика и современный менеджмент: теория и практика
<http://www.iprbookshop.ru/48512.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Федеральный образовательный портал «Экономический портал» – <http://institutions.com/>
2. Официальный сайт журнала «Российский журнал менеджмента» – <http://www.rjm.ru>
3. Информационно-правовой портал «Гарант» – <http://www.garant.ru>
4. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru>
5. Интернет – Журнал «Экономика и предпринимательство» – <http://www.intereconom.com/>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

При реализации программы с применением ДОТ:

Все виды занятий проводятся в форме онлайн-вебинаров с использованием современных компьютерных технологий (наличие презентации и форума для обсуждения).

В процессе изучения дисциплины студенты выполняют практические задания и промежуточные тесты. Консультирование по изучаемым темам проводится в онлайн-режиме во время проведения вебинаров и на форуме для консультаций.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

1. работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
2. внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
3. выполнение самостоятельных практических работ;
4. подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.

2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.

3. Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

13. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

При реализации программы с применением ДОТ:

Все виды занятий проводятся в форме онлайн-вебинаров с использованием современных компьютерных технологий (наличие презентации и форума для обсуждения).

В процессе изучения дисциплины студенты выполняют практические задания и промежуточные тесты. Консультирование по изучаемым темам проводится в онлайнрежиме во время проведения вебинаров и на форуме для консультаций.

13.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

13.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: (*«мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.*) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач
- ролевая игра;
- круглый стол;

- мини-конференция
- дискуссия
- беседа.

13.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав. При обучении учитываются особенности их психофизического развития, индивидуальные возможности и при необходимости обеспечивается коррекция нарушений развития и социальная адаптация указанных лиц.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Коммерческая деятельность предприятий (организаций)

<i>Направление подготовки</i>	Экономика
<i>Код</i>	38.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Экономика предприятий и организаций
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	—	ПК-18

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-18	Способен к разработке, внедрению и совершенствованию политики ценообразования в организации	ПК-18.1 Использует нормативные и методические документы, регламентирующие процессы формирования политики ценообразования в организации

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-18		
	- Этапы разработки и внедрения политики ценообразования в организации -Процедуры совершенствования политики ценообразования в организации	-Разрабатывать, внедрять и совершенствовать политику ценообразования в организации	-Навыками разработки, внедрения и совершенствования политики ценообразования в организации

3.2. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

Шкала оценивания	Индикаторы достижения	Показатели оценивания результатов обучения
------------------	-----------------------	--

ОТЛИЧНО	Знает:	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет:	- студент владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО	Знает:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.

	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Компетенция не достигнута		
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.

4. Типовые контрольные задания и/или иные материалы для проведения промежуточной аттестации, необходимые для оценки достижения компетенции, соотнесенной с результатами обучения по дисциплине

Типовые контрольные задания для проверки знаний студентов

Типовые проблемные задачи

1. Крупная машиностроительная компания выводит на национальный рынок новый вариант холодильного оборудования. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких регионах страны. Каков канал распределения?

2. Компания занимается производством детского питания. Определите экономические критерии выбора поставщика стеклянных емкостей

3. Компания выводит на международный рынок (в страны ЕС) новый аромат туалетной воды. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких странах. Какие условия государственного регулирования коммерческой деятельности стран ЕС надо учитывать.

Типовые ситуационные задачи

1. Какие приемы ведения переговоров Вы будете использовать для заключения экспортных договоров

2. Компания занимается производством питьевой воды. Выберите модель закупок тары для хранения воды и обоснуйте свой выбор.

Типовые тесты

1. В понятие «коммерческая деятельность» входит:

- А) Закупка сырья для производства
- В) Закупка товаров для перепродажи
- Г) Закупка полуфабрикатов

2. В понятие «коммерческая деятельность» входит:

- А) доставка сырья для производства
- В) доставка товаров для перепродажи
- Г) Доставка полуфабрикатов

3. В понятие «коммерческая деятельность» входит:

- А) продажа товаров в оптовую сеть
- В) продажа товаров в розничную сеть
- Г) продажа товаров дочерней фирме

4. В понятие «коммерческая деятельность» входит:

- А) логистические операции в оптовой сети
- В) логистические операции в магазине
- Г) управление товарным запасом на складе

5. Горизонтальные торговые сети могут быть:

- А) корпоративными
- Б) добровольными
- В) акционерными
- Г) отраслевыми

6. Горизонтальные торговые сети могут быть:

- А) одноформатными
- Б) отраслевыми
- В) межотраслевыми
- Г) многоформатными

7. Вертикальные торговые сети могут образовываться путем:

- А) объединения розничных предприятий с изготовителями
- Б) объединения розничных и оптовых предприятий
- В) объединения розничных предприятий
- Г) диверсификации

8. Межотраслевые торговые сети могут образовываться путем:

- А) объединения розничных предприятий с изготовителями
- Б) объединения розничных и оптовых предприятий
- В) объединения розничных предприятий
- Г) диверсификации

9. Розничные торговые сети формируются на основе:

- А) франчайзинга
- Б) выкупа магазинов
- В) аренды торговых площадей

Г) строительства новых магазинов

10. Синонимами являются следующие понятия:

- А) товародвижение и стимулирование продаж
- Б) товародвижение и распределение

11. Синонимами являются следующие понятия:

- А) стимулирование продаж и продвижение товаров
- Б) распределение товаров и продвижение товаров

12. Звеном товародвижения может быть:

- А) индивидуальный предприниматель
- Б) организация

13. Канал товародвижения состоит из:

- А) звеньев товародвижения
- Б) уровней товародвижения

14. Длину канала товародвижения определяет количество:

- А) звеньев товародвижения
- Б) уровней товародвижения

15. Ширина канала товародвижения определяется:

- А) количеством звеньев товародвижения
- Б) количеством уровней товародвижения
- В) количеством участников на каждом уровне

16. Какой из методов обеспечивает наличие запасов своих товаров у возможно большего числа предприятий:

- А) интенсивное распределение
- Б) эксклюзивное распределение

17. Какой из методов распределения ведет к резкому ограничению числа посредников на каждом уровне канала:

- А) интенсивное распределение
- Б) эксклюзивное распределение

18. Форма товародвижения может быть:

- А) оптовой
- Б) транзитной
- В) розничной
- Г) складской

19. Коэффициент звенности товародвижения показывает:

- А) количество уровней товародвижения
- Б) количество звеньев товародвижения
- В) количество складов, куда поступает товар при движении их сферы производства к потребителю

20. Количество звеньев и уровней товародвижения

- А) совпадают, поскольку это синонимы
- Б) могут совпадать или не совпадать

В) не совпадают

21. Коэффициент звенности товародвижения рассчитывается как:

А) отношение валового товарооборота в канале к розничному

Б) отношение валового (суммы складского и розничного) оборота в канале к розничному за минусом единицы

В) отношение оптового товарооборота в канале к розничному

22. при транзитном товародвижении коэффициент звенности равен

А) нулю

Б) единице

В) больше единицы

23. Верно ли утверждение, что складская форма товародвижения менее эффективна, чем транзитная

А) верно

Б) неверно

24. Франшизиар - это:

А) головная организация в франшизном соглашении

Б) зависимый посредник-партнер

25. Франшизиат - это:

А) головная организация в франшизном соглашении

Б) зависимый посредник-партнер

26. Франчайзинг –это:

А) соглашение о пользовании брендом

Б) соглашение о предоставлении определенных ноу-хау

В) соглашение о передаче права собственности на торговую марку

27. Лизинг – это:

А) метод сотрудничества в коммерческой деятельности

Б) соглашение о пользовании торговой маркой

28. Лизинг – это:

А) долгосрочная аренда с правом выкупа

Б) долгосрочная аренда без права выкупа

29. В переговорном процессе существует несколько подходов к ведению переговоров. Среди них:

А) метод позиционного торга

Б) метод принципиальных переговоров

В) метод отзеркаливания

30. Цель позиционного торга состоит в следующем:

А) постепенно переходить от меньшей уступки к большей

Б) реализовать свои завышенные требования наиболее полно при минимальных уступках

В) минимизировать суммарные уступки всех этапов ведения переговоров

31. Метод принципиальных переговоров состоит в том, что:

- А) партнеры принимают удовлетворяющее все стороны решение проблемы
- Б) стремятся найти взаимную выгоду там, где это возможно
- В) там, где интересы сторон не совпадают, добиваются такого результата, который был бы обоснован справедливыми нормами

32. Большая степень открытости характерна для:

- А) переговоров позиционного торга
- Б) принципиальных переговоров

33. При использовании метода принципиальных переговоров можно:

- А) минимизировать риски
- Б) игнорировать решение второстепенных вопросов
- В) при жестком подходе принять удовлетворяющие все стороны решения
- Г) достичь того, что и вам и вашему партнеру полагается по праву

34. Метод принципиальных переговоров позволяет:

- А) достичь справедливого компромисса
- Б) не учитывать мнение независимых экспертов
- В) принимать решение, опираясь на мнение экспертов

35. Метод принципиальных переговоров основан на признании:

- А) позиций партнёров
- Б) интересов партнеров

36. При принципиальных переговорах поиск единственного ответа является:

- А) очень важным условием ведения переговоров
- Б) главной ошибкой ведения переговоров
- В) принимается всеми сторонами, как основная цель

37. Жест во время переговоров «защита рта рукой» означает:

- А) неискренность собеседника
- Б) неуверенность собеседника
- В) пренебрежение к собеседникам

38. Какой из методов ведения переговоров позволяет использовать более партнерский подход :

- А) метод позиционного торга
- Б) метод принципиальных переговоров

39. Какой тип принимаемого решения на переговорах более конструктивен?

- А) стороны идут на взаимные уступки
- Б) стороны принимают принципиально новое решение
- В) стороны принимают ассиметричное решение

40. Какие понятия являются тактическими приемами ведения переговоров:

- А) «война»
- Б) «уход»
- В) «заманивание»
- Г) «салями»

41. Какие понятия являются тактическими приемами ведения переговоров:

- А) «коктейль»

- Б) «пакетирование»
- В) «окружение»
- Г) «наступление»

42. Какие понятия являются тактическими приемами ведения переговоров:

- А) «сюрприз»
- Б) «выжидание»
- В) «игра»
- Г) «двойное толкование»

43. Отметьте верное высказывание: «Во время ведения переговоров ваши открытые ладони:

- А) снижают количество лжи в вашей речи
- Б) вызывают удивление у окружающих
- В) могут заставить других меньше лгать
- Г) поощряют собеседников быть с вами доверчивыми и откровенными

44. Жест "поглаживания подбородка" означает, что:

- А) собеседник вас не слушает
- Б) собеседник негативно к вам настроен
- В) собеседник пытается принять решение

45. Отметьте верное высказывание: «Положение открытой ладони вверх:

- А) это доверительный, неугрожающий жест
- Б) это агрессивный жест
- В) это давление на собеседника

46. Отметьте верное высказывание: «Когда ваша ладонь повернута вниз:

- А) партнер усмотрит в этом жесте примирение позиций
- Б) партнер усмотрит в этом жесте оттенок начальственности
- В) партнер усмотрит в этом жесте скрытую ложь ваших фраз

47. Характер рукопожатия является важным индикатором намерений человека:

- А) верно
- Б) неверно

48. Когда намеренно человек здоровается властным рукопожатием, показывая свою доминирующую и неуступчивую позицию на переговорах эту ситуацию:

- А) можно изменить в свою пользу
- Б) нельзя изменить в свою пользу

49. Кто должен первым предлагать руку для рукопожатия

- А) партнер со слабой позицией на переговорах
- Б) партнер с сильной позицией на переговорах
- В) партнер, не уверенный в положительном отношении к нему противоположной стороны

50. Обхватывающий жест при рукопожатии, называемый "перчаткой", обычно

- А) должен применяться по отношению к незнакомым вам людям, чтобы произвести хорошее впечатление
- Б) подчеркивает, что человек честен и ему можно доверять
- В) часто используется политическими деятелями

51. Обхватывающий жест при рукопожатии, называемый "перчаткой", обычно
- А) ни в коем случае нельзя применять на деловых переговорах
 - Б) подчеркивает силу позиции этого партнера на переговорах
 - В) должен применяться только по отношению к хорошо знакомым вам людям .
52. Прикосновение к плечу или к предплечью
- А) нельзя использовать в деловых переговорах
 - Б) возможно только между людьми, испытывающими особо эмоциональный подъем в момент пожатия
 - В) может вызвать недоверие или подозрительность относительно намерений инициатора
 - Г) однозначно положительный жест при рукопожатии
53. С помощью потирания ладоней люди невербально:
- А) подчеркивают дружеский настрой к вам
 - Б) передают свои положительные ожидания
 - В) выдают свои тайные намерения обмануть вас
 - Г) не передают никакой информации, это просто привычка некоторых людей
54. Сцепленные пальцы рук во время переговоров
- А) однозначно положительный жест
 - Б) используют лица, занимающие руководящие должности
 - В) используют люди с ограниченной жестикуляцией
 - Г) признак неуверенности на переговорах
55. Закладывание рук за спину
- А) считается неприемлемым жестом на переговорах
 - Б) считается жестом уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими
 - В) показывает, что человек расстроен и пытается взять себя в руки
56. Выставление больших пальцев рук говорит о
- А) властности и агрессивности человека
 - Б) просто о ничего не значащей привычке человека
 - В) высоком мнении человека о себе
57. Выставление больших пальцев рук говорит о
- А) желании человека доминировать в разговоре
 - Б) положительном настроении человека в общении с подчиненными
 - В) раздражении человека
58. Скрещенные на груди руки с вертикально выставленными большими пальцами рук
- А) о желании прекратить переговоры
 - Б) о чувстве превосходства
 - В) о негативном или оборонном отношении
59. Прием «отзеркаливание позиции собеседника» позволяет:
- А) продвинуть переговоры в положительном направлении
 - Б) повысить статус вашего положения
 - В) устранить негативный настрой партнера

60. Прием «отзеркаливание позиции собеседника» позволяет:

- А) понять роль человека в переговорной делегации
- Б) добиться взаимопонимания
- В) склонить партнера к принятию вашей позиции

61. Какие из нижеперечисленных определений являются обязательными в контракте купли-продажи:

- А) место подписания
- Б) дата подписания
- В) определение сторон Продавец-Покупатель
- Г) фирменные наименования сторон

62. Фирменные наименования сторон определяются:

- А) в статье «предмет договора»
- Б) в преамбуле договора
- В) в начале договора

63. Гармонизированная система описания и кодирования товаров вступила в силу:

- А) в 1988 г.
- Б) в 1992 г.
- В) в 1998 г.
- Г) в 2000 г.

64. ТН ВЭД означает:

- А) Таможенная номенклатура внешнеторговой деятельности
- Б) Товарная номенклатура внешнеторговой деятельности
- В) торговая номенклатура внешнеторговой деятельности

65. Гармонизированная система описания и кодирования товаров и ТН ВЭД

- А) противоречат друг другу
- Б) дополняют друг друга
- В) не связаны между собой, это разные понятия

66. Термин "франшиза" в контракте купли-продажи означает:

- А) естественную убыль товара
- Б) размер ответственности страховой компании в контракте
- В) размер отклонения в количестве груза

67. Верно ли утверждение: «Продавец не несет ответственности за франшизу»

- А) верно
- Б) неверно

68. Основными документами, на основании которых товары поступают на склад являются:

- А) счета-фактуры
- Б) товарно-транспортная накладная
- В) торгово-закупочные акты
- Г) договор перевозки

69. Метод «тель-кель» - это способ определения в контракте:

- А) количества товара

- Б) качества товара
- В) стоимости товара
- Г) такой практики не существует

70. Определить качество товара в контракте можно:

- А) по стандарту
- Б) по техническим условиям
- В) по спецификации
- Г) по образцу

71. Можно ли качество товара в контракте купли-продажи определить по описанию товара?

- А) можно
- Б) нельзя

72. Цены, применяемые корпорациями в сделках между филиалами, подразделениями и подконтрольными фирмами, действующими в одной или разных странах, называются:

- А) корпоративными
- Б) фирменными
- В) транспарентными
- Г) трансферными

73. Твердые фиксированные цены определяются:

- А) в момент исполнения контракта
- Б) в момент подписания контракта
- В) в момент оплаты контракта
- Г) в момент поставки товара

74. Лимит скольжения - это

- А) время возможной отсрочки платежа
- Б) размер возможного увеличения цен
- В) размер возможной недопоставки товара
- Г) разрешенное отклонение в количестве поставляемого товара

75. Более 90% деклараций таможенной стоимости определяются методом:

- А) по цене сделки с ввозимыми товарами
- Б) по цене сделки с идентичными товарами
- В) сложения стоимости

76. Аккредитивная форма расчетов наиболее выгодна:

- А) покупателю
- Б) продавцу

77. Инкассовая форма расчетов наиболее выгодна:

- А) покупателю
- Б) продавцу

78. Банковская или фирменная гарантия платежа характерна для:

- А) аккредитивной формы расчетов
- Б) инкассовой формы расчетов

79. Кредит в товарной форме осуществляется путем:

- А) дробления партий товаров
- Б) отсрочки или рассрочки платежей
- В) поставки товара до оплаты поставки

80. Оговорка "форс-мажор" в контракте обозначает:

- А) обстоятельства непреодолимой силы
- Б) стихийные бедствия
- В) банкротство покупателя или продавца

81. Страхование грузов в договоре купли-продажи является:

- А) обязательным условием подписания любого контракта
- Б) добровольным актом
- В) законным требованием продавца

82. Постоянно действующие арбитражи существуют в :

- А) торговых палатах
- Б) товарных биржах
- В) во всех крупнейших портах

83. Термин «ad hoc» в контракте купли продажи означает:

- А) постоянно действующий арбитраж
- Б) арбитраж, собираемый по случаю

84. Суда, которые совершают нерегулярные рейсы без четкого расписания называют:

- А) трамповыми
- Б) чартерными
- В) линейными

85. Договор перевозки на линейном судне называется:

- А) трамп
- Б) коносамент
- В) чартер

86. Договор перевозки на трамповом судне называется:

- А) трамп
- Б) коносамент
- В) чартер

87. Плата за транспортировку коммерческих грузов включает:

- А) все этапы доставки товара
- Б) хранение на складах
- В) организация погрузки и выгрузки
- Г) стоимость страховки

88. Сталийное время – это время в чартерном договоре перевозки:

- А) только на погрузку товара
- Б) только на выгрузку товара
- В) на погрузку и выгрузку

89. Штраф за превышение сталийного времени называется

- А) демередж
- Б) диспач

90. Базисные условия поставки товаров определяют:

- А) только обязанности продавца
- Б) только обязанности покупателя
- В) обязанности продавца и покупателя
- Г) обязанности транспортной компании

91. Международные правила по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов при перевозке грузов называются:

- А) Гармонизированная система кодирования
- Б) Инкотермс
- В) AIDMA

92. Цены скольжения в контракте купли-продажи используют при

- А) перевозках в небольшом сроком поставки
- Б) длительных перевозках
- В) перевозках с биржевых товаров

93. Что означает слово «франко» в базисных условиях поставки:

- А) быстрая доставка груза
- Б) отсутствие таможенных сборов
- В) свободно от рисков

94. Какие из терминов относятся к морским перевозкам:

- А) CIF
- Б) FOB
- В) FAS

95. Какие из терминов не относятся к морским перевозкам:

- А) CIF
- Б) FOB
- В) FCA

96. Какая форма расчетов является наиболее дорогой:

- А) аккредитивная
- Б) инкассовая

97. Инкотермс не определяет:

- А) обязанности покупателя по доставке грузов
- Б) момент перехода права собственности с продавца на покупателя
- В) момент перехода риска случайной гибели товара с продавца на покупателя
- Г) условия перевозки товаров

98. Отметьте, какие условные роли могут быть у сотрудников в «закупочном центре»

- А) продавец
- Б) пользователь
- В) влияющий

99. Базисное условие поставки товаров EXW наиболее обременительно для :

- А) продавца
- Б) покупателя

100. Базисное условие поставки товаров DDP наиболее обременительно для :

- А) продавца
- Б) покупателя

Примерный перечень вопросов к промежуточной аттестации:

1. Основные понятия коммерческой деятельности.
2. Сущность и задачи коммерческой деятельности
3. Содержание коммерческой деятельности
4. Значение коммерческой деятельности для эффективного функционирования рыночной экономики.
5. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности
7. Основные законы коммерческой деятельности
8. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
9. Методы и формы продажи товаров.
10. Оптовая торговля. Особенности.
11. Концепция развития оптовой торговли в Российской Федерации в современных условиях
12. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товара
13. Розничная торговля. Особенности.
14. Организация коммерческой работы по розничным закупкам товара
15. Товарная биржа. Особенности.
16. Аукцион. Особенности.
17. Бартерная торговля. Особенности.
18. Франчайзинг. Особенности.
19. Лизинг. Особенности.
20. Факторинг. Особенности.
21. Бартер. Особенности.
22. Переговоры как компонент коммерческой деятельности.
23. Приемы ведения переговоров.
24. Переговорный процесс.
25. Методы ведения переговоров.
26. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности
27. Понятие о сделках и договорах.
28. Виды договоров
29. Заключение договоров купли-продажи.
30. Правовое регулирование договоров.
31. Порядок изменения и расторжения договора
32. Ответственность за нарушение договорных обязательств
33. Основные разделы контракта купли-продажи
34. Структура, исполнение и условия действия договора купли-продажи.
35. Коммерческая тайна и ее защита
36. Риски в коммерческой деятельности
37. Технология закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие.
38. Принципы закупки и поставки товаров, их организация.
39. Значение и содержание закупочной работы
40. Документальное оформление и учет.
41. Формирование товарных запасов.
42. Виды товарных запасов
43. Процесс товародвижения.
44. Факторы, влияющие на товародвижение
45. Издержки товародвижения.
46. Каналы распределения, их выбор.
47. Характеристики каналов распределения.

48. Типы посредников в коммерческой деятельности.
49. Факторы, влияющие на выбор посредника
50. Прибыль: понятие, принципы формирования.
51. Прибыль и факторы, на нее влияющие.
52. Анализ прибыли производственного предприятия.
53. Распределение прибыли в торговле
54. Значение и методы государственного регулирования торговой деятельности
55. Цель государственного регулирования коммерческой деятельности хозяйственных предприятий.
56. Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: формы, их содержание
57. Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: нормативная база.
58. Виды государственной поддержки коммерческой деятельности
59. Государственный контроль в торговле
60. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказания, связанных с этим услуг.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов достижения компетенций

Специфика формирования компетенций и их измерение определяется структурированием информации о состоянии уровня подготовки обучающихся.

Алгоритмы отбора и конструирования заданий для оценки достижений в предметной области, техника конструирования заданий, способы организации и проведения стандартизированных оценочных процедур, методика шкалирования и методы обработки и интерпретации результатов оценивания позволяют обучающимся освоить компетентностно-ориентированные программы дисциплин.

Формирование компетенций осуществляется в ходе всех видов занятий, практики, а контроль их сформированности на этапе текущей, промежуточной и итоговой аттестации.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется посредством использования следующих видов оценочных средств:

- опросы: устный, письменный;
- задания для практических занятий;
- ситуационные задания;
- контрольные работы;
- коллоквиумы;
- написание реферата;
- написание эссе;
- решение тестовых заданий;
- экзамен.

Опросы по вынесенным на обсуждение темам

Устные опросы проводятся во время практических занятий и возможны при проведении аттестации в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения заданий. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Письменные опросы позволяют проверить уровень подготовки к практическому занятию всех обучающихся в группе, при этом оставляя достаточно учебного времени для иных форм педагогической деятельности в рамках данного занятия. Письменный опрос проводится без предупреждения, что стимулирует обучающихся к систематической подготовке к занятиям. Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время.

Письменные опросы целесообразно применять в целях проверки усвояемости значительного объема учебного материала, например, во время проведения аттестации, когда необходимо проверить знания обучающихся по всему курсу.

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений.

Решение заданий (кейс-методы)

Решение кейс-методов осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) обучающегося по применению содержания основных понятий и терминов дисциплины вообще и каждой её темы в частности.

Обучающемуся объявляется условие задания, решение которого он излагает либо устно, либо письменно.

Эффективным интерактивным способом решения задания является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременно разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения заданий анализируется понимание обучающимся конкретной ситуации, правильность её понимания в соответствии с изучаемым материалом, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки рассматриваемого вопроса, умением выявить основные положения затронутого вопроса.

Решение заданий в тестовой форме

Проводится тестирование в течение изучения дисциплины

Не менее чем за 1 неделю до тестирования, преподаватель должен определить обучающимся исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, теоретические источники (с точным указанием разделов, тем, статей) для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.