

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

Рабочая программа дисциплины

Коммерческая деятельность предприятий (организаций)

| | |
|---------------------------------|---|
| <i>Направление подготовки</i> | Менеджмент |
| <i>Код</i> | 38.03.02 |
| <i>Направленность (профиль)</i> | Предпринимательство и управление бизнесом |
| <i>Квалификация выпускника</i> | бакалавр |

Москва
2024

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

| Группа компетенций | Категория компетенций | Код |
|--------------------|-----------------------|------|
| Профессиональные | – | ПК-2 |
| Профессиональные | – | ПК-7 |

2. Компетенции и индикаторы их достижения

| Код компетенции | Формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции |
|-----------------|---|--|
| ПК-2 | Способен разрабатывать перспективные методы, и модели и механизмы тактического планирования в условиях цифровизации | ПК 2.1. Изучает и систематизирует информационные потоки в рамках тактического планирования ПК 2.3. Применяет методы и инструменты планирования и реализации управленческих решений |
| ПК-7 | Способен осуществлять документирование процесса управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов и функциональных направлений структурных подразделений организации | ПК 7.2. Применяет навыки управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов для развития структурных подразделений организации ПК 7.3. Определяет и сравнивает параметры экономических и управленческих процессов, протекающих в структурных подразделениях |

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-2 | | |
| Способен разрабатывать перспективные методы, и модели и механизмы тактического планирования в условиях | - теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью; - основные методы и средства получения, хранения, переработки информации по | - осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку результатов коммерческой деятельности; - использовать цифровые технологии для получения, хранения, переработки информации по | - навыками сбора, хранения, обработки и оценки результатов коммерческой деятельности; - навыками использования цифровых технологий для |

| | | | |
|---|--|---|---|
| цифровизации | коммерческой деятельности с использованием цифровых технологий | коммерческой деятельности | получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности |
| Код компетенции | ПК-7 | | |
| Способен осуществлять документирование процесса управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов и функциональных направлений структурных подразделений организации | - основы принятия управленческих решений; - основы и методы оценки коммерческой деятельности; | - применять методы анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений; - организовывать и осуществлять управление коммерческой деятельностью; | - навыками применения методов анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений; - навыками организации и управления коммерческой деятельностью; |

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, дисциплинам по выбору 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: информационно-аналитический, организационно - управленческий.

Профиль (направленность) программы установлена путем ее ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: Предпринимательство и управление бизнесом.

5. Объем дисциплины

| <i>Виды учебной работы</i> | <i>Формы обучения</i> | | |
|--|-----------------------|---------------------|---------------------------------------|
| | <i>Очная</i> | <i>Очно-заочная</i> | <i>Очно-заочная с применением ДОТ</i> |
| Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы | 3/108 | 3/108 | 3/108 |
| Контактная работа: | | | |
| Занятия лекционного типа | 10 | 16 | 2 |
| Занятия семинарского типа | 20 | 16 | 8 |
| Промежуточная аттестация: зачет | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Самостоятельная работа (СРС) | 77,9 | 75,9 | 97,9 |

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) | | | | | | Самостоятельная работа |
|-------|---|-------------------------------|----------------------|---------------------------|----------|---------------------|------|------------------------|
| | | Контактная работа | | | | | | |
| | | Занятия лекционного типа | | Занятия семинарского типа | | | | |
| | | Лекции | Иные учебные занятия | Практические занятия | Семинары | Лабораторные работы | Иные | |
| 1. | Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии | 1 | | 2 | | | | 9,9 |
| 2. | Виды коммерческой деятельности | 1 | | 3 | | | | 11 |
| 3. | Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи | 2 | | 3 | | | | 12 |
| 4. | Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов | 1 | | 3 | | | | 11 |
| 5. | Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров | 2 | | 3 | | | | 12 |
| 6. | Результаты коммерческой деятельности | 2 | | 3 | | | | 11 |
| 7. | Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий | 1 | | 3 | | | | 11 |
| | Промежуточная аттестация | 0,1 | | | | | | |
| | Итого | 10 | | 20 | | | | 77,9 |

6.1.2 Очно-заочная форма обучения

| | | <i>Лекции</i> | <i>Иные учебные занятия</i> | <i>Практические занятия</i> | <i>Семинары</i> | <i>Лабораторные работы</i> | <i>Иные</i> | работа |
|----|---|---------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------|----------------------------|-------------|---------------|
| 1. | Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии | 2 | | | | | | 14 |
| 2. | Виды коммерческой деятельности | | | 2 | | | | 14 |
| 3. | Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи | | | 2 | | | | 14 |
| 4. | Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов | | | 2 | | | | 14 |
| 5. | Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров | | | 2 | | | | 14 |
| 6. | Результаты коммерческой деятельности | | | | | | | 14 |
| 7. | Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий | | | | | | | 13,9 |
| | Промежуточная аттестация | 0,1 | | | | | | |
| | Итого | 2 | | 8 | | | | 97,9 |

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 | Переговоры как компонент коммерческой деятельности. |

| | | |
|----|---|---|
| | договоров купли- продажи | |
| 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 | Опрос, проблемно-аналитическое задание, |

| | | |
|----|---|--|
| | деятельности | 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 товародвижения и продажи товаров | Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе Реализация программы с применением ДОТ: 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. Понятие и роль коммерческой деятельности
2. Основные элементы коммерческой работы торгового предприятия и их взаимосвязь
3. Рынок товаров и услуг и факторы, влияющие на его состояние
4. Задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг
5. Характеристика субъектов коммерческих правоотношений
6. Требования, предъявляемые к коммерческим работникам
7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
8. Комплексное исследование рынка товаров и услуг
9. Коммерческая тайна и ее защита
10. Понятие, виды покупательского спроса и задачи его изучения

Типовые проблемно-аналитические задания

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.

Темы исследовательских проектов

1. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия как системой.
2. Исследование и анализ потребительского рынка как основа развития коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
3. Планирование и организация коммерческой деятельности оптовой торговли.
4. Конъюнктура потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли.
5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли. Экономия средств при закупке и продаже товаров.
6. Анализ и прогноз потребительского спроса на рынках продовольственных и непродовольственных товаров.
7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
8. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
9. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
10. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.

Творческое задание (с элементами эссе)

1. Организация выставочного дела на потребительском рынке России.
2. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.
3. Структура и содержание бизнес-плана торгового предприятия, их особенности.
4. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей предприятия оптовой торговли.
5. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики торгового предприятия.
6. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.

Типовые интерактивные задания

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:

- А) DDP
- Б) EXW
- В) CIF

4. Инкассовая форма расчетов наименее выгодна:

- А) 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.

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.

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 оформляется 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 усвояемый 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. Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107203.html>

2. Скрыбин, О. О. Методы оптимизации коммерческой деятельности : практикум / О. О. Скрыбин, С. Е. Черноволенко. — Москва : Издательский Дом МИСиС, 2020. — 128 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106721.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
<https://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://instituciones.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.

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.

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

1. Microsoft Windows Server;

2. Семейство ОС Microsoft Windows;

3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом;

4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (КонсультантПлюс);

5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (Система ГАРАНТ);

6. Электронная информационно-образовательная система ММУ: <https://elearn.mmu.ru/>

Перечень используемого программного обеспечения указан в п.12 данной рабочей программы дисциплины.

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

12.1 Учебная аудитория для проведения учебных занятий, предусмотренных программой магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя, проектор, экран, колонки

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Windows 10, КонсультантПлюс, Система ГАРАНТ, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Acrobat Reader DC, Google Chrome, LibreOffice, Skype, Zoom.

Подключение к сети «Интернет» и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

12.2. Помещение для самостоятельной работы обучающихся.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя; компьютеры в сборе для обучающихся; колонки; проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Windows Server 2016, Windows 10, Microsoft Office, КонсультантПлюс, Система ГАРАНТ, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Acrobat Reader DC, Google Chrome, LibreOffice, Skype, Zoom, Gimp, Paint.net, AnyLogic, Inkscape.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

Для ДОТ:

Учебная аудитория для проведения всех видов занятий с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, в том числе для занятий лекционного типа, семинарского типа; для проведения лабораторных работ, групповых и индивидуальных консультаций; для осуществления текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации; для выполнения курсового проектирования (курсовых работ).

Ауд. 520а (виртуальные учебные аудитории: ауд. 9/1, 9/2, 9/3, 9/4, 9/5, 9/6, Вебинарная 1, Вебинарная 2, Вебинарная 3):

Специализированная мебель:

- столы для преподавателей;

- стулья для преподавателей;

Технические средства обучения:

- компьютеры персональные для преподавателей с выходом в сети Интернет;

- наушники;

- вебкамеры;

- колонки;

- микрофоны;

Ауд. 315 (виртуальные учебные аудитории: ауд. 9/1, 9/2, 9/3, 9/4, 9/5, 9/6, Вебинарная 1, Вебинарная 2, Вебинарная 3)

Специализированная мебель:

- столы для преподавателей;

- стулья для преподавателей;

Технические средства обучения:

- компьютеры персональные для преподавателей с выходом в сети Интернет;

- наушники;

- вебкамеры;

- колонки;

- микрофоны;

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 онлайн-режиме 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> | Менеджмент |
| <i>Код</i> | 38.03.02 |
| <i>Направленность (профиль)</i> | Предпринимательство и управление бизнесом |
| <i>Квалификация выпускника</i> | бакалавр |

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

| Группа компетенций | Категория компетенций | Код |
|--------------------|-----------------------|------|
| Профессиональные | – | ПК-2 |
| Профессиональные | – | ПК-7 |

2. Компетенции и индикаторы их достижения

| Код компетенции | Формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции |
|-----------------|---|--|
| ПК-2 | Способен разрабатывать перспективные методы, и модели и механизмы тактического планирования в условиях цифровизации | ПК 2.1. Изучает и систематизирует информационные потоки в рамках тактического планирования ПК 2.3. Применяет методы и инструменты планирования и реализации управленческих решений |
| ПК-7 | Способен осуществлять документирование процесса управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов и функциональных направлений структурных подразделений организации | ПК 7.2. Применяет навыки управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов для развития структурных подразделений организации ПК 7.3. Определяет и сравнивает параметры экономических и управленческих процессов, протекающих в структурных подразделениях |

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-2 | | |
| Способен разрабатывать перспективные методы, и модели и механизмы тактического планирования в условиях | - теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью; - основные методы и средства получения, хранения, переработки | - осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку результатов коммерческой деятельности; - использовать цифровые технологии для получения, хранения, переработки | - навыками сбора, хранения, обработки и оценки результатов коммерческой деятельности; - навыками использования цифровых |

| | | | |
|---|--|---|---|
| цифровизации | информации по коммерческой деятельности с использованием цифровых технологий | информации по коммерческой деятельности | технологий для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности |
| Код компетенции | ПК-7 | | |
| Способен осуществлять документирование процесса управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов и функциональных направлений структурных подразделений организации | - основы принятия управленческих решений; - основы и методы оценки коммерческой деятельности; | - применять методы анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений; - организовывать и осуществлять управление коммерческой деятельностью; | - навыками применения методов анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений; - навыками организации и управления коммерческой деятельностью; |

3.2. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

| Шкала оценивания | Индикаторы достижения | Показатели оценивания результатов обучения |
|-------------------------|------------------------------|---|
| ОТЛИЧНО/ЗАЧТЕНО | 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 /ЗАЧТЕНО | Знает: | <ul style="list-style-type: none"> - 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: | <ul style="list-style-type: none"> - 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/ ЗАЧТЕНО | Знает: | <ul style="list-style-type: none"> - 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: | <ul style="list-style-type: none"> - 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 | | |
| НЕУДО ВЛЕТВ ОБЩЕГ. | Знает: | <ul style="list-style-type: none"> - 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, соотношенной с результатами обучения по дисциплине

Типовые контрольные задания для проверки знаний студентов

Тесты

1. Поскольку главным объектом коммерции является акт купли-продажи, в его основе лежит

- a) *расчетная, денежная и связанная с ней правовая сторона деятельности предпринимателя и менеджера
- b) хозяйственная деятельность предприятия, направленная на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах и извлечение при этом прибыли
- c) управление потребительским спросом

2. Коммерческими признаются организации, преследующие в качестве основной цели своей деятельности

- a) *извлечение прибыли и имеющие право распределять эту прибыль по своему усмотрению между участниками
- b) достижение уставных целей
- c) хозяйственную самостоятельность

3. На основе результатов маркетинговых исследований, получив ответ на вопрос «Что нужно покупателю?», фирма приступает к разработке конкретного товара, к одному из основных этапов которой относят

- a) *анализ возможностей производства и сбыта
- b) разработку стратегии менеджмента компании
- c) жизненный цикл товара
- d) получение прогнозной прибыли

4. Решение о начале коммерческого производства предполагает

- a) *затраты на рекламу, производство товара и стимулирование его сбыта
- b) отсутствие реализационных сетей в различных регионах страны или за рубежом

5. Под стилем, как важнейшим показателем рыночного цикла товара, понимают

- a) *выражение индивидуальности
- b) наиболее распространенную, популярную в данное время или в данной сфере деятельности яркую индивидуальность
- c) крайнее, частное проявление моды, которое быстро охватывает рынок, достигает пика и исчезает

6. Закупка товаров не предполагает

- a) проведение исследования и прогнозирования покупательского спроса

- b) поиска и изучения основных поставщиков и установление связанного с ними предложения товаров
- c) оформления заявок и заказов поставщикам
- d) *поставки товаров

7. Под заявкой поставщику понимают

- a) *документ торгового предприятия, направляемый поставщику и содержащий
- b) сведения о потребности предприятия в конкретных товарах на определенный период
- c) официальное требование торгового предприятия, направленное поставщику
- d) и содержащее перечень определенных товаров, которое предприятие собирается
- e) приобрести за определенный период
- f) проект договора поставки

8. При заключении договора поставки на длительный период, когда невозможно установить точное количество поставляемого товара и его цену, обязательным является

- a) ведение наблюдения за ходом выполнения сторонами условий договоров закупки
- b) товаров по срокам
- c) проверка качества поставляемых товаров, особенно после дальних транспортных перевозок
- d) *указание общей предполагаемой суммы договора с приложением соответствующей спецификации
- e) выработка обоснованных рекомендаций для корректировки коммерческой работы
- f) по опыту неудачных поставок

9. Договор купли-продажи (контракт) не должен оговаривать

- a) наименование товара
- b) количество товара
- c) качество товара
- d) цену товара
- e) *размер комиссионного вознаграждения

10. «Базисные условия» поставки договора купли-продажи (контракта) устанавливают

- a) *момент перехода риска при случайной гибели или повреждении товара от продавца к покупателю
- b) размер оплаты и сторону, за которой будут произведены расходы по проверке товара должностными лицами
- c) размер оплаты и за сторону, за чей счет будут произведены расходы на упаковку товара, таможенные пошлины и налоги

11. При заключении договора комиссии продающая сторона выступает в качестве

- a) *комитента
- b) комиссионера
- c) посредника

12. Коммерческий смысл аукционного торга состоит в том, чтобы

- a) *используя прямую конкуренцию аукционеров в месте продажи, добиться
- b) роста цены товара и получить тем самым максимальную прибыль
- c) не нести ответственности продавцу за качество проданного товара
- d) позволять реализовывать товары сложного ассортимента на основе индивидуального подбора и сравнения качеств

13. Выгода посредничества для фирм-производителей товара состоит в том, что

- a) *фирма-производитель передает товар специализированному предприятию,
- b) которое в силу специализации работает более эффективно
- c) фирме-производителю необходимо вкладывать капитал в посреднические предприятия
- d) фирма-посредник попадает в зависимость от фирмы-производителя

14. Главный смысл многоуровневого сетевого маркетинга состоит в том, что

- a) создается состоящая из нескольких уровней иерархическая организация,
- b) все члены которой остро заинтересованы в продаже товаров потребителям
- c) прибыль, получаемая в результате такой продажи, распределяется между
- d) вышестоящими по иерархии членами организации в соответствии с их положением
- e) количество втягиваемых в организацию участников растет по законам арифметической прогрессии

15. Понятие «вертикальный канал распределения товаров» означает, что

- a) все его основные элементы вполне самостоятельны
- b) взаимоотношения между производителем и посредниками различных уровней строятся на основе независимости каждого и исходят только из их собственных экономических интересов
- c) *все участники, которого, работают как единая экономическая система

16. Под продажей лицензии понимается

- a) *предоставление другим лицам за плату права на использование запатентованных
- b) промышленных и коммерческих знаний
- c) заключение лицензионного соглашения
- d) передача прав на «ноу-хау» третьим лицам

17. Под товарным ассортиментом понимается

- a) *набор связанных между собой товаров, объединение которых при продаже способно принести предприятию дополнительный эффект
- b) большой набор товара, рассчитанный на все вкусы и материальные возможности
- c) покупателей
- d) группа различных товаров, предлагаемая торговым предприятием покупателям
- e) перечень товаров, находящихся в продаже данного предприятия в определенный
- f) период времени

18. Под товарной номенклатурой понимают

- a) набор связанных между собой товаров, объединение которых при продаже способно принести предприятию дополнительный эффект
- b) большой набор товара, рассчитанный на все вкусы и материальные возможности покупателей
- c) *перечень товаров, находящихся в продаже данного предприятия в определенный период времени

19. Стратегия коммерции вырабатывается на основе

- a) методики анализа экономической и политической
- b) ситуации
- c) *результатов исследования рынка

d) потенциала персонала организации

20. Нарращивание ассортимента означает

- a) что добавляемые товары не выходят за пределы цен, характерных для существующего ассортимента
- b) изменение стоимости и качества товаров
- c) *включение в него тех товаров, которые ранее данным предприятием не предлагались
- d) что добавляемые товары заполняют пробелы в наборе товаров определенного вида и назначения

21. Упаковкой в торгово-технологическом процессе называют

- a) *средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от
- b) повреждений и потерь, окружающей среды – от загрязнений
- c) изделие для размещения продукции, которое участвует в процессе обращения
- d) не только вместе с продукцией (товаром), но и без нее

22. К фирменному стилю магазина можно отнести

- a) товарный ассортимент
- b) *фирменные цвета
- c) рекламные средства

23. Предельно допустимые условия микроклимата коммерческого предприятия –

- a) *значения параметров, при которых наблюдается дискомфорт, понижение
- b) работоспособности
- c) условия, при которых персонал имеет право на дополнительный отпуск
- d) норматив обеспечения условий охраны труда

24. Цель анализа обеспечения эффективной защиты интеллектуальной собственности заключается в

- a) *определении ее уязвимости и прогнозировании возможных угроз
- b) похищения или поражения
- c) оценке конкурентоспособности «ноу-хау»
- d) определении стоимости мероприятий защиты

25. Наиболее вероятным источником утечки информации, содержащей коммерческую тайну, считают

- a) работников службы безопасности фирмы
- b) персонал, обслуживающий технические средства обработки информации
- c) *документы, содержащие эту информацию

26. Смысл и содержание понятия «бизнес» в русском языке отражает термин

- a) трудовая деятельность на предприятии
- b) *предпринимательство
- c) спекуляция
- d) реализация товара
- e) оказание услуг

27. Основным фактором, без которого практически не осуществляется ни один вид коммерческой деятельности, считается

- a) наличие помещения под офис фирмы
- b) *стартовый капитал
- c) диплом об окончании специального ВУЗа
- d) команда единомышленников

28. Основным итогом результатом коммерческой деятельности считают

- a) реализацию товара потребителю
- b) завоевание сегмента рынка
- c) *удовлетворение определенного круга потребностей покупателей товара или
- d) услуг с определенной для себя выгодой
- e) разработку новых товаров или услуг для насыщения рынка
- f) наличие денежных средств на расчетном счету фирмы

29. К коммерческой деятельности, относящейся к государственному предпринимательству, относится

- a) *аренда государственной или муниципальной собственности
- b) строительство новых предприятий для удовлетворения потребностей рынка в продукции
- c) разгосударствление и приватизация предприятий

30. Источником коммерческой прибыли финансового предпринимательства служит

- a) кредит
- b) эмиссия ценных бумаг
- c) развитие широкой сети коммерческих банков
- d) *разница между депозитным и кредитным процентом

31. Посредничество, как вид коммерческой деятельности, характеризуется тем, что посредник

- a) производит продукцию или услуги
- b) торгует товарами
- c) предоставляет деньги в кредит
- d) *стоит между производителем и потребителем, соединяя их в единую цепь предпринимательской сделки

32. Эффективность управления объектами коммерческой деятельности характеризуется

- a) достигнутым результатом экономической деятельности
- b) прибыльностью предприятия
- c) *результативностью создания и использования объекта

33. Самоуправляющиеся фирмы – это такой тип коммерческих структур, в которых решения, касающиеся деятельности предприятия, принимаются

- a) советом директоров
- b) предпринимателем
- c) на основе правовой нормативной базы
- d) *на коллективной основе.

34. Консорциум, как коммерческое объединение, представляет собой

- a) форму корпоративного объединения предприятий и организаций
- b) договорное объединение предприятий, в основе которого лежит соглашение о

- c) квотировании объемов производства
- d) *временное добровольное объединение предприятий любой формы собственности
- e) для решения конкретных задач реализации крупных целевых проектов и программ.

35. Матричные структуры управления коммерческой фирмы построены на

- a) *одновременном управлении по вертикали и горизонтали
- b) единоначалии
- c) управлении по вертикали

36. Под управленческим решением предпринимателя понимают

- a) способность человека применить специальную технику постановки цели
- b) знания и опыт человека
- c) *выбор действий, обеспечивающих получение требуемых результатов

37. Ценность бизнес-плана в коммерческой деятельности определяется тем, что он

- a) включает в себя количественные нормы, позволяющие контролировать выполнение годового плана
- b) годового плана
- c) *дает возможность определить жизнеспособность будущего предприятия в условиях конкуренции
- d) основан на содержательной декларации миссии фирмы

38. В основе формирования замысла коммерческой бизнес-операции лежит

- a) план бизнес-операции
- b) программа проведения бизнес-операции
- c) *решение о целесообразности бизнес-операции
- d) заключение контрактов

39. Источником денежных поступлений фирмы является

- a) уставный фонд
- b) долговое обязательство
- c) *налоговая льгота

40. Философия маркетинга коммерческого предприятия раскрывает

- a) *сущность и логику построения маркетинга
- b) желаемое будущее состояния реальности
- c) определение доходности фирмы

41. Позиционирующая реклама коммерческого предприятия – это

- a) способ увеличения вторичного спроса
- b) способ определения рыночной ниши
- c) *ответ на потребность потенциального потребителя

42. Концентрированная политика коммерческой фирмы – это

- a) вариант недифференцированной политики фирмы
- b) *вариант дифференцированной политики фирмы
- c) способ проникновения в сознание покупателя с помощью рекламы

- 43. Под концентрической диверсификацией понимается пополнение ассортимента фирмы новыми изделиями,**
- a) *похожими на существующие товары
 - b) не имеющими никакого отношения ни к применяемой технологией, ни к ее нынешним товарам и рынкам
- 44. Квалификационные испытания нового товара проводят**
- a) *при освоении производства на образцах товаров установочной партии
 - b) после завершения процесса изготовления товара
 - c) в процессе разработки товара
- 45. Стиль – это:**
- a) частные проявления моды, которые быстро завоевывают всеобщее внимание, быстро достигают пика популярности
 - b) *основная своеобразная форма выражения, возникающая в той или иной сфере человеческой деятельности
 - c) наиболее популярная поведенческая характеристика в данной сфере деятельности
 - d) в данный отрезок времени
- 46. Объективная потребность фирмы в системе превентивных мер защиты коммерческой информации определяется**
- a) *ожесточенностью конкурентной борьбы на данном конкретном рынке товаров и услуг
 - b) проведением опытных разработок новых товаров (услуг)
 - c) наличием продукции (товаров, услуг, товарных знаков), не имеющей правовой защиты
- 47. К особенностям простого продукта относят**
- a) *однородный состав (например, газ, сукно, зерно)
 - b) применение современных приборов и машин в сочетании с трудом работников
 - c) высокой квалификации
 - d) технологические переделы в процессе его производства
- 48. Франчайзинг как схема привлечения инвестиционных ресурсов в коммерческую деятельность фирмы**
- a) предусматривает тиражирование инноваций без привлечения крупного капитал
 - b) *означает, что кроме финансовых средств по договору франшизы, коммерсанту могут быть переданы нематериальные активы (технологии, ноу-хау), торговый знак и репутация фирмы
 - c) сочетает в себе конкурентные преимущества фирмы
- 49. Если фирма активно внедряет в коммерческую деятельность инновации, что позволяет ей расти по всем направлениям, то норма прибыли на инновацию отражает**
- a) *цену капитала, которая определяет нижнюю границу доходности инновационного проекта
 - b) цену собственного капитала
 - c) структуру капитала (соотношение собственных и привлеченных средств)
- 50. Философия коммерческого предприятия не включает**
- a) принципы
 - b) цели

- c) элементы
- d) *категории

51. Собственный капитал коммерческого предприятия не включает

- a) добавочный капитал
- b) резервный капитал
- c) *фонды потребления
- d) уставный капитал

52. В структуре бизнес-плана коммерческой операции внешняя среда включает

- a) *условия сбыта продукции
- b) маркетинг
- c) производство
- d) персонал
- e) финансы

53. К экономическим формам коммерческого риска относят те из них, которые связаны с

- a) наличием и стоимостью рабочей силы
- b) регулированием цен, стабильностью национальной валюты
- c) *реальными темпами экономического роста

54. К инвестиционным рискам не относится риск

- a) внешнеэкономический
- b) колебаний цен, рыночной конъюнктуры
- c) обусловленный необъективной оценкой финансового состояния
- d) *связанный с возможностью невыполнения фирмой своих обязательств по договору

55. Видом лизинга по степени окупаемости является лизинг

- a) денежный
- b) прямой
- c) компенсационный
- d) *оперативный

56. Балансовой прибылью коммерческого предприятия называется

- a) разность между выручкой от реализации продукции и ее полной себестоимостью
- b) *сумма прибыли от реализации продукции, материальных ценностей, сальдо доходов и расходов от вне реализационных операций
- c) облагаемая налогом прибыль за минусом налогов

57. Текущие активы коммерческой фирмы подразделяются на

- a) *наиболее активные
- b) неликвидные
- c) собственные и заемные

58. Коэффициент платежеспособности коммерческого предприятия определяется по формуле

- a) *оборотные активы / КЗ
- b) (денежные средства, краткосрочные финансовые вложения)/КЗ
- c) (денежные средства, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения)/КЗ
- d) (денежные средства, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения)/КЗ

59. Коммерческие договоры, при которых одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой (доверителя) определенные юридические действия, относятся к договору

- a) подряда
- b) *поручения
- c) авторскому
- d) трудового поручения

60. Экономический принцип минимизации затрат для достижения конечной цели предприятия означает

- a) наибольший результат при наибольших постоянных затратах
- b) наименьший результат при наименьших затратах
- c) *определенный результат при наименьших затратах

61. Внешним фактором, влияющим на эффективность работы предприятия в условиях рынка, является изменение _____ внутреннего и мирового рынка.

Правильный ответ: конъюнктуры

62. Главной целью бизнес-плана коммерческого предприятия является расширение _____ деятельности.

Правильный ответ: предпринимательской

63. В структуре бизнес-плана внешняя среда фирмы включает _____ сбыта продукции.

Правильный ответ: условия

64. Сравнительный подход к оценке бизнеса фирмы основан на принципе _____.

Правильный ответ: замещения

65. К юридическим лицам, не преследующим извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, относятся _____ организации.

Правильный ответ: некоммерческие

66. В структуре бизнес-плана коммерческого предприятия внутренняя среда включает _____ и _____.

Правильные ответы: маркетинг производство (производство маркетинг)

67. Риски, связанные с национализацией и выплатой компенсации коммерческой организации, относятся к _____.

Правильный ответ: политическим

68. Опыт стран Балтии и Восточной Европы показал, что при слиянии национального и международного рынков происходит потеря _____ контроля над целыми отраслями экономики.

Правильный ответ: национального

69. В качестве объектов, на которые направлено воздействие международного предпринимательства, выступают все формы и виды активов, выделенные согласно классификации активов. В этом также проявляется один из принципиальных существенных признаков _____ коммерческой деятельности в международной сфере.

Правильный ответ: комплексности

70. Знание российского законодательства, особенностей экономической политики и специфики международных экономических отношений делают достаточно прозрачными цели российских партнеров и критерии выбора страны базирования. Здесь важно систематически сопоставлять _____1_____ бизнеса, _____2_____ деловой среды, _____3_____ (доходность) проектов.

Варианты ответов:

А – прибыльность

Б – принципы

В - параметры

Правильные ответы: 1 – Б; 2 – В; 3 – А

71. Установите соответствие характера реагирования коммерческой фирмы на изменения внешней деловой среды и оценки скорости её реакции:

1. если фирма должна немедленно реагировать на события

2. если ответную реакцию можно отложить до следующего цикла планирования (но не более того)

3. если по имеющимся оценкам ответную реакцию можно отложить на неопределенно долгий срок – до тех пор, пока не будет получена более точная оценка вероятных последствий

А) скорость реакции на это событие считают средней

Б) скорость реакции на это событие считают низкой

В) скорость реакции на такое событие считают высокой

Правильные ответы: 1 – В; 2 – А; 3 – Б

72. Понимание специфики проблем ведения бизнеса за рубежом обеспечивается глубокими знаниями _____1_____, делового _____2_____, инвестиционного климата, _____3_____, содействующих (препятствующих) деловой активности, особенностей межгосударственных отношений и межправительственных _____4_____ (например, об избегании двойного налогообложения, о таможенных режимах и т.д.).

Варианты ответов:

А – условий

Б – соглашений

В – климата

Г - страны

Правильные ответы: 1 – Г; 2 – В; 3 – А, 4 - Б

73. С точки зрения делового человека, интеллектуальной собственностью являются _____, которые помогают ему эффективно разрабатывать и изготавливать новую продукцию, выгодно продавать товар или каким-либо другим образом увеличивать свою прибыль.

Правильный ответ: знания

74. Одно из перспективных направлений совершенствования розничной торговой сети - ее _____. Она способствует облегчению труда торговых работников и оказывает положительное влияние на качество обслуживания покупателей

Правильный ответ: специализация

75. С целью решения проблемы сохранности товарных запасов на складах создаются

необходимые условия _____ товаров с учетом их самых разнообразных физико-химических свойств.

Правильный ответ: хранения

76. Чтобы осуществлять коммерцию, нужно, во-первых, _____ 1 _____ товаром, а во-вторых, _____ 2 _____ возможность _____ 3 _____ его дороже, чем за него было заплачено при покупке. Только в этом случае можно _____ 4 _____ на получение прибыли.

Варианты ответов:

А – продать

Б – рассчитывать

В – иметь

Г - обладать

Правильные ответы: 1 – Г; 2 – В; 3 – А, 4 - Б

77. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

а) в Уголовном кодексе РФ;

б) +в Гражданском кодексе РФ;

в) в Трудовом кодексе РФ;

г) в Налоговом кодексе РФ.

78. Что является целью коммерческой деятельности?

а) +извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;

б) просто систематическое отчуждение товаров;

в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

г) получение прибыли.

79. Что такое субъект коммерческой деятельности?

а) несовершеннолетние;

б) специалист, работающий в области юриспруденции;

в) +юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;

г) экономист.

80. Что из ответов является специальными субъектами товарного рынка?

а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;

б) торгово-промышленные выставки;

в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;

г) +оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

81. Что является объектом торгового оборота?

а) личные права и обязанности;

б) личный капитал;

в) +товарораспорядительные документы;

г) личные свободы.

82. Основной признак коммерческого договора:

а) возмездность;

б) заключается субъектами торговых отношений;

- в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом.
- г) +возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.

83. Что будет целью коммерческой стратегии?

- а) +определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;
- б) +определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;
- в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

84. Объект коммерческой деятельности:

- а) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- б) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- в) реклама; представительские услуги;
- г) аудит; консалтинг;
- д) +товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

85. Что относится к коммерческим организациям?

- а) общественная организация;
- б) благотворительный фонд;
- в) +общество с ограниченной ответственностью;
- г) общественный фонд.

86. Что не является коммерческой организацией:

- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные кооперативы;
- в) +потребительские кооперативы;
- г) государственные унитарные предприятия

87. Отметьте функции, которые выполняет коммерческая информация:

- а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;
- б) +установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;
- в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;
- г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия,

принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

88. Какой смысл содержит данное высказывание?

«Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»

- а) +то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;
- б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
- в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;
- г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;
- д) то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

89. Название системы побудительных мер и приемов, которые носят, чаще всего, кратковременный характер, и направлена на поощрение покупки или продажи товара:

- а) розничная продажа;
- б) оптовая продажа;
- в) +стимулирование сбыта;
- г) сезонные скидки

90. Прямые методы изучения рынка:

- а) +контакты с поставщиками;
- б) технические справочники;
- в) опрос экспертов

91. Что входит в коммерческую работу по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

- а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;
- б) +поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;
- в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;
- г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

92. Определите название хозяйственных связей, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции:

- а) внутриотраслевые;
- б) межотраслевые;
- в) +прямые;
- г) опосредованные;
- д) длительные

93. Отметьте элементы коммерческой деятельности, которые выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

- а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;
- б) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
- в) +юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;

г) согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

94. Отметьте основные функции, выполняемые оптовыми торговыми организациями в условиях рынка:

- а) материально-техническое обеспечение;
- б) производственные;
- в) финансовые;
- г) информационные;
- д) +материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.

95. Коммерческая система представляет единый комплекс товаров и услуг, функционально зависящих от:

- а) +исходных составляющих систем (субъекты коммерции, факторы взаимодействия);
- б) сочетания составляющих системы, в числе которых коммерческие связи, набор функций);
- с) климатических условий;
- д) системы повышения квалификации сотрудников.

96. Правильно ли определена цель стратегии расширения товарной линии?
Стратегия расширения товарной линии нацелена на разработку идеи дизайна упаковки.

- а) да;
- б) +нет

97. Франчайзинг – договор, по которому одно лицо, имеющее корпоративную систему торговли (франчайзер) дает право другому лицу (франчайзи) использовать эту систему на основе приемов и методов ведения бизнеса фирмы-франчайзера в обмен на вознаграждение.

- а) +да;
- б) нет.

98. К основным направлениям коммерческо-посреднической деятельности относятся:

- 1) +установление партнерских отношений;
- 2) +купля-продажа товаров;
- 3) +сбыт готовой продукции;
- 4) разработка технологической карты.

99. Принципами коммерческой деятельности являются:

- 1) +обоснование коммерческих приоритетов и использование принципов маркетинга;
- 2) принцип производственного планирования;
- 3) +профилактика коммерческих рисков;
- 4) +повышение ответственности за принятые обязательства.

100. Дистрибьюторы с полным набором услуг приобретают продукцию у основных изготовителей, складывают и реализуют потребителям в режиме сервисного обслуживания:

- 1) +да;
- 2) нет.

Типовые проблемно-аналитические задания

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.

Темы исследовательских проектов

1. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия как системой.
2. Исследование и анализ потребительского рынка как основа развития коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.

3. Планирование и организация коммерческой деятельности оптовой торговли.

4. Конъюнктура потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли.

5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли. Экономия средств при закупке и продаже товаров.

6. Анализ и прогноз потребительского спроса на рынках продовольственных и непродовольственных товаров.

7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.

8. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.

9. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.

10. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.

Творческое задание (с элементами эссе)

1. Организация выставочного дела на потребительском рынке России.

2. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.

3. Структура и содержание бизнес-плана торгового предприятия, их особенности.

4. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей предприятия оптовой торговли.

5. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики торгового предприятия.

6. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.

Типовые интерактивные задания

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.

Примерный перечень вопросов к промежуточной аттестации:

1. Сущность коммерческой деятельности и международной коммерческой деятельности.

2. Особенности прямого и косвенного методов торговли. Виды посредников. Положение посредников на внешнем рынке.

3. Виды внешнеторговых операций. Экспорт, импорт. Реэкспорт, реимпорт.

4. Выход на внешний рынок экспортёра. Виды оферты.

5. Выход на внешний рынок импортёра. Виды акцептов.
6. Факторы развития международной коммерческой деятельности.
7. Особенности международной коммерческой деятельности в России. Место России в международных коммерческих связях. Проблемы выхода России на внешний рынок.
8. Субъекты международных коммерческих операций.
9. Фирмы в мировой практике. Их виды и особенности деятельности.
10. Союзы предпринимателей, их виды и характер совершаемых международных коммерческих операций.
11. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки.
12. Международные организационные структуры в сфере внешнеэкономической деятельности.
13. Участники внешнеэкономической деятельности в России (фирмы, союзы предпринимателей, государственные организации).
14. Свободная экономическая зона. Сущность, виды, проблемы.
15. Оффшорные зоны. Особенности. Возможности использования.
16. Практика использования оффшорных компаний в международной торговле, инвестиционной деятельности, банковской деятельности, судовладельческой деятельности.
17. Приграничная торговля.
18. Зоны свободной торговли и таможенные союзы.
19. Зона свободной торговли стран СНГ. Проблемы и перспективы.
20. Органы государственного управления и регулирования международной коммерческой деятельности.
21. Тарифные и нетарифные методы регулирования международной коммерческой деятельности.
22. Методы экономического стимулирования международной коммерческой деятельности.
23. Виды международных коммерческих операций.
24. Характерные черты международных коммерческих сделок.
25. Нормативная база внешнеторговых контрактов купли-продажи.
26. Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров.
27. Базисные условия поставок. «Инкотермс – 2000».
28. Основные методы международных платежей.
29. Основные способы международных расчётов.
30. Авансовый платёж.
31. Аккредитив (документарный, безотзывный, отзывной наполненный и т.д.)
32. Оплата после отгрузки.
33. Инкассо (документарное).
34. Торговля по открытому счёту.
35. Базисное условие поставки ИНКОТЕРМС.
36. Основные положения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров.
37. Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров.
38. Сущность, основные причины и виды товарообменной торговли.
39. Сущность и виды аренды.
40. Сущность и виды лизинга.
41. Достоинства и недостатки лизинга.
42. Сущность и особенности лицензионной торговли.
43. Виды лицензионных договоров.
44. Цена лицензии. Виды лицензионных платежей.
45. Торговля товарными знаками.
46. Сущность и содержание франчайзинга. Виды франчайзинга.
47. Преимущества и недостатки франчайзинга.
48. Содержание операций факторинг и форфейтинг.

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 неизменным 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.