

**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
2026

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		
	- теоретические основы организации и управления коммерческой деятельностью; - основные методы и средства получения, хранения,	- осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку результатов коммерческой деятельности; - использовать цифровые технологии для получения,	- навыками сбора, хранения, обработки и оценки результатов коммерческой деятельности; - навыками

	переработки информации по коммерческой деятельности с использованием цифровых технологий	хранения, переработки информации по коммерческой деятельности	использования цифровых технологий для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности
Код компетенции	ПК-7		
	- 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 «Коммерческая деятельность предприятий (организаций)» 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	2/72	2/72	2/72

Контактная работа:			
Занятия лекционного типа	18	16	2
Занятия семинарского типа	36	16	4
Промежуточная аттестация: зачет	0,1	0,1	0,1
Самостоятельная работа (СРС)	17,9	39,9	65,9

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

6.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/ п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самос тоятел ьная работ а
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебны е заняти я	Практ ически е заняти я	Семин ары	Лабор аторн ые работ ы	Иные	
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	4		8				4
2.	Виды коммерческой деятельности	4		8				2
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли- продажи	2		4				2
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов	2		4				2
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	2		4				2
6.	Результаты коммерческой деятельности	2		4				2
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой	2		4				3,9

6.1.3 Очно-заочная форма обучения с применением ДОТ

№ п/ п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)							Самос тоятел ьная работ а
		Контактная работа							
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа					
		Лекции	Иные учебны е заняти я	Практически е заняти я	Семинары	Лабораторные работы	Иные		
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	2						9	
2.	Виды коммерческой деятельности							9	
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи							9	
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов			2				9	
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров			2				9	
6.	Результаты коммерческой деятельности							9	
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий							11,9	
	Промежуточная аттестация	0,1							
	Всего	2		4				65,9	
	Итого	72							

6.2 Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1 Содержание лекционного курса

№	Наименование темы	Содержание лекционного занятия
---	-------------------	--------------------------------

п/п	(раздела) дисциплины	
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	Формы и виды торговли. Оптовая и розничная торговля, товарная биржа. аукцион. Бартерная торговля.
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи	Переговоры как компонент коммерческой деятельности.
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов	Технология закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие..
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	Процесс товародвижения. Каналы распределения, их выбор.
6.	Результаты коммерческой деятельности	Прибыль: понятие, принципы формирования в оптовой и розничной торговле, факторы, на нее влияющие.
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы

6.2.2 Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	Основные принципы коммерческой деятельности
2.	Виды коммерческой деятельности	Франчайзинг, лизинг, факторинг.
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. Заключения 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. Текущий контроль по дисциплине (модулю) в рамках учебных занятий

В рамках текущего контроля преподаватель самостоятельно может проводить следующие мероприятия:

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

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

8.1. Основная учебная литература

1. Кашпаров, Д. В. Коммерческая деятельность : учебное пособие / Д. В. Кашпаров, С. Д. Щекотурова. — Калининград : Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2024. — 106 с. — ISBN 978-5-9971-0884-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/155198.html>

2. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. С. Большакова, Н. С. Яковчик [и др.]. — 2-е изд. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2026. — 136 с. — ISBN 978-5-4497-4845-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/155920.html>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие / Г. Г. Левкин. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2026. — 205 с. — ISBN 978-5-4497-4642-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL:

<https://www.iprbookshop.ru/153594.html>

2. Семакина, Г. А. Экономика и управление предприятием. Финансовые результаты и эффективность деятельности : учебное пособие / Г. А. Семакина, Л. Н. Юдина. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2025. — 54 с. — ISBN 978-5-7782-5357-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/155903.html>

3. Технологическое предпринимательство : учебник / М. В. Вечкасова, Е. М. Дебердиева, О. В. Ленкова [и др.]. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2024. — 167 с. — ISBN 978-5-9961-3362-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/149451.html>

8.3. Периодические издания

1. Российское предпринимательство. ISSN 1994-6937 <https://1economic.ru/journals/rp>

2. Journal of Applied Economic Research <https://www.iprbookshop.ru/72293.html>

3. Цифровая и отраслевая экономика <https://www.iprbookshop.ru/99335.html>

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

1. Федеральный образовательный портал «Экономический портал» — <https://www.economicportal.ru/>

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. 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);

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 образовательной программой, 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, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Яндекс Браузер, LibreOffice, МТС Линк.

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, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Яндекс Браузер, LibreOffice, МТС Линк, 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.

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.

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 с инвалидностью 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		
	- 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

	коммерческой деятельности с использованием цифровых технологий	коммерческой деятельности	технологий для получения, хранения, переработки информации по коммерческой деятельности
Код компетенции	ПК-7		
	- 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:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ ЗАЧТЕНО	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Компетенция не достигнута		
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.

	Умеет:	студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.
	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.

При ответе на вопросы в рамках прохождения промежуточной аттестации (зачет/зачет с оценкой/ экзамен) допускается вольная формулировка ответа, по смыслу раскрывающая содержание ответа, указанного в фонде оценочных средств, в качестве верного ответа.

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

ТЕСТИРОВАНИЕ

ПК-2

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

А) расчетная, денежная и связанная с ней правовая сторона деятельности предпринимателя и менеджера

В) хозяйственная деятельность предприятия, направленная на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах и извлечение при этом прибыли

С) управление потребительским спросом

Ответы: А) расчетная, денежная и связанная с ней правовая сторона деятельности предпринимателя и менеджера

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

А) извлечение прибыли и имеющие право распределять эту прибыль по своему усмотрению между участниками

В) достижение уставных целей

С) хозяйственную самостоятельность

Ответы: А) извлечение прибыли и имеющие право распределять эту прибыль по своему усмотрению между участниками

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

А) анализ возможностей производства и сбыта

В) разработку стратегии менеджмента компании

С) жизненный цикл товара

Д) получение прогнозной прибыли

Ответы: А) анализ возможностей производства и сбыта

4. Решение о начале коммерческого производства предполагает

А) затраты на рекламу, производство товара и стимулирование его сбыта

В) отсутствие реализационных сетей в различных регионах страны или за рубежом

С) отсутствие посредников

Ответы: А) затраты на рекламу, производство товара и стимулирование его сбыта

5. Под стилем, как важнейшим показателем рыночного цикла товара, понимают
А) выражение индивидуальности
В) наиболее распространенную, популярную в данное время или в данной сфере
С) деятельности яркую индивидуальность

Ответы: А) выражение индивидуальности

6. Закупка товаров не предполагает
А) проведение исследования и прогнозирования покупательского спроса
В) оформления заявок и заказов поставщикам
С) поставки товаров

Ответы: С) поставки товаров

7. Под заявкой поставщику понимают
А) документ торгового предприятия, направляемый поставщику и содержащий
В) сведения о потребности предприятия в конкретных товарах на определенный период
С) официальное требование торгового предприятия, направленное поставщику
Ответы: А) документ торгового предприятия, направляемый поставщику и содержащий

8. При заключении договора поставки на длительный период, когда невозможно установить точное количество поставляемого товара и его цену, обязательным является
А) товаров по срокам
В) проверка качества поставляемых товаров, особенно после дальних транспортных перевозок
С) указание общей предполагаемой суммы договора с приложением соответствующей спецификации
Ответы: С) указание общей предполагаемой суммы договора с приложением соответствующей спецификации

9. Договор купли-продажи (контракт) не должен оговаривать
А) наименование товара
В) количество товара
С) **размер комиссионного вознаграждения**
Ответы: С) размер комиссионного вознаграждения

10. «Базисные условия» поставки договора купли-продажи (контракта) устанавливают
А) момент перехода риска при случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю
В) размер оплаты и сторону, за которой будут произведены расходы по проверке товара должностными лицами
С) размер оплаты и за сторону, за чей счет будут произведены расходы на упаковку товара, таможенные пошлины и налоги
Ответы: А) момент перехода риска при случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю

11. Горизонтальные торговые сети могут быть:

А) **корпоративными**

Б) **добровольными**

В) акционерными

Г) отраслевыми

Ответы: А) корпоративными, Б) добровольными

12. Горизонтальные торговые сети могут быть:

А) **одноформатными**

Б) отраслевыми

В) межотраслевыми

Ответы: Г) многоформатными, А) одноформатными

13. Вертикальные торговые сети могут образовываться путем:

А) **объединения розничных предприятий с изготовителями**

Б) **объединения розничных и оптовых предприятий**

В) объединения розничных предприятий

Г) диверсификации

Ответы: А) объединения розничных предприятий с изготовителями, Б) объединения розничных и оптовых предприятий, Г) диверсификации

14. Межотраслевые торговые сети могут образовываться путем:

А) **объединения розничных предприятий с изготовителями**

Б) **объединения розничных и оптовых предприятий**

В) объединения розничных предприятий

Г) диверсификации

Ответы: А) объединения розничных предприятий с изготовителями, Б) объединения розничных и оптовых предприятий, Г) диверсификации

15. Розничные торговые сети формируются на основе:

В) аренды торговых площадей

Ответы: А) франчайзинга, Б) выкупа магазинов, Г) строительства новых магазинов

2. Задание на соответствие. Установите соответствие между вопросами и ответами:

	Вопрос		Ответ
1	Коммерческая деятельность	А	Деятельность, направленная на получение прибыли путём продажи товаров или оказания услуг
2	Оптовая торговля	Б	Продажа товаров крупными партиями другим предприятиям или организациям
3	Розничная торговля	В	Продажа товаров конечным потребителям для личного использования

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3
---	---	---

--	--	--

Ответ: 1А, 2Б, 3В

Установите соответствие между терминами и их значениями:

	Вопрос		Ответ
1	Франчайзинг	А	Форма сотрудничества, при которой одна сторона предоставляет другой право использовать свой бренд и бизнес-модель
2	Дилер	Б	Посредник, закупающий товары у производителя и реализующий их от своего имени
3	Дистрибьютор	В	Организация, осуществляющая оптовую закупку и распределение товаров по розничным точкам

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3

Ответ: 1А, 2Б, 3В

ПК-7

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

- А) неискренность собеседника**
 - Б) неуверенность собеседника
 - В) пренебрежение к собеседникам
- Ответы: А) неискренность собеседника

2. Фирменные наименования сторон определяются:

- А) в статье «предмет договора»
 - Б) в преамбуле договора**
 - В) в середине договора
- Ответы: Б) в преамбуле договора

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

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

4. ТН ВЭД означает:

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

Ответы: Б) Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

5. Гармонизированная система описания и кодирования товаров и ТН ВЭД

А) противоречат друг другу

Б) дополняют друг друга

В) не связаны между собой, это разные понятия

Ответы: Б) дополняют друг друга

6. Ширина канала товародвижения определяется:

А) количеством звеньев товародвижения

Б) количеством уровней товародвижения

В) количеством участников на каждом уровне

Ответы: В) количеством участников на каждом уровне

7. Форма товародвижения может быть:

А) оптовой

Б) транзитной

В) розничной

Г) складской

Ответы: Б) транзитной, Г) складской

8. Коэффициент звенности товародвижения показывает:

А) количество уровней товародвижения

Б) количество звеньев товародвижения

В) количество складов, куда поступает товар при движении их сферы производства к потребителю

Ответы: количество звеньев товародвижения, В) количество складов, куда поступает товар при движении их сферы производства к потребителю

9. Количество звеньев и уровней товародвижения

А) совпадают, поскольку это синонимы

Б) могут совпадать или не совпадать

В) не совпадают

Ответы: Б) могут совпадать или не совпадать

10. При транзитном товародвижении коэффициент звенности равен

А) нулю

Б) единице

В) больше единицы

Ответы: А) нулю

11. Франчайзинг –это:

А) соглашение о пользовании брендом

Б) соглашение о предоставлении определенных ноу-хау

В) соглашение о передаче права собственности на торговую марку

Ответы: А) соглашение о пользовании брендом, Б) соглашение о предоставлении определенных ноу-хау

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

А) метод позиционного торга

Б) метод принципиальных переговоров

В) метод отзеркаливания

Ответы: А) метод позиционного торга, Б) метод принципиальных переговоров

13. Цель позиционного торга состоит в следующем:

А) постепенно переходить от меньшей уступки к большей

Б) реализовать свои завышенные требования наиболее полно при минимальных уступках

В) минимизировать суммарные уступки всех этапов ведения переговоров

Ответы: Б) реализовать свои завышенные требования наиболее полно при минимальных уступках, В) минимизировать суммарные уступки всех этапов ведения переговоров

14. При использовании метода принципиальных переговоров можно:

А) минимизировать риски

Б) игнорировать решение второстепенных вопросов

В) при жестком подходе принять удовлетворяющие все стороны решения

Г) достичь того, что и вам и вашему партнеру полагается по праву

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

15. Метод принципиальных переговоров позволяет:

А) достичь справедливого компромисса

Б) не учитывать мнение независимых экспертов

В) принимать решение, опираясь на мнение экспертов

Ответы: А) достичь справедливого компромисса, В) принимать решение, опираясь на мнение экспертов

2. Задание на соответствие. Установите соответствие между вопросами и ответами:

	Вопрос		Ответ
1	Совокупность процессов купли-продажи товаров и услуг, направленная на удовлетворение потребностей рынка и получение прибыли.	А.	Коммерческая деятельность
2	Документ, в котором фиксируются основные условия сделки между продавцом и покупателем (предмет, цена, сроки, ответственность сторон).	Б.	Коммерческий договор
3	Физическое или юридическое лицо, приобретающее товары или услуги для личного использования, а не для перепродажи или производства.	В.	Потребитель

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3

Ответ: 1А, 2Б, 3В

Установите соответствие между терминами и их значениями:

	Вопрос		Ответ
1	Деятельность, связанная с закупкой товаров у производителей или оптовиков для последующей продажи конечным потребителям.	А.	Оптовая торговля
2	Продажа товаров крупными партиями другим предприятиям или организациям для дальнейшей перепродажи или использования в производстве.	Б.	Розничная торговля
3	Организация и проведение мероприятий по продвижению товаров, формированию спроса и стимулированию сбыта.	В.	Маркетинговая деятельность

Заполните соответствующие буквы под цифрами:

1	2	3

Ответ: 1Б, 2А, 3В