

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Сахарчук Елена Сергеевна  
Должность: Проректор по образовательной деятельности  
Дата подписания: 18.06.2024 12:39:29  
Уникальный программный ключ:  
d37ecce2a38525810859f295de19f107b21a049a

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение инклюзивного высшего образования  
«Московский государственный  
гуманитарно-экономический университет»  
(ФГБОУ ИВО «МГГЭУ»)

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебно-методической работе

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.В.07 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

наименование дисциплины

**38.03.02 Менеджмент**


шифр и наименование направления подготовки

**Управление малым бизнесом**

направленность (профиль)

Москва 2023

Разработчик: доцент кафедры управления и предпринимательства


  
\_\_\_\_\_ И.Л. Литвиненко \_\_\_\_\_ «20» февраля 2023 г.  
подпись И.О. Фамилия Дата

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры управления и предпринимательства

(протокол № 6 от «20» февраля 2023 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ  
(протокол № 3 от «26 » апреля 2023 г.)


Начальник учебно-методического управления

  
\_\_\_\_\_ И.Г. Дмитриева  
«26» апрел 2023 г.

Начальник методического отдела

  
\_\_\_\_\_ Д.Е. Гапеенок  
«26» апрел 2023 г.

И.о. декана факультета

  
\_\_\_\_\_ М.М. Шайлиева  
«26» апрел 2023 г.

## Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств.....
2. Перечень оценочных средств.....
3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций.....
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций.....
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.....

## 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 – Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование результата обучения</b>
ПК-2	<p>ПК-2.1. Знает современные методы организации производства, методы определения специализации подразделений организации и производственных связей между ними, методы ведения плановой работы в организации.</p> <p>ПК-2.2. Умеет использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество, обосновывать качественные и количественные требования к производственным ресурсам.</p> <p>ПК-2.3. Владеет способами организации производства инновационного продукта, методами оценки потенциала организации, способами осуществления текущего и итогового контроля выполнения планов производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения.</p>
ПК-3	<p>ПК-3.1 Знает основы риск-менеджмента, антикризисного управления и инновационной деятельности предприятия.</p> <p>ПК-3.2 Умеет применять принципы управления рисками в бизнес-процессах, обеспечить контроль за управлением качеством.</p> <p>ПК-3.3 Владеет методами воздействия на риск, инструментами анализа контроля рисков при оценке бизнеса и организации коммерческой деятельности</p>
ПК-9	<p>ПК-9.1. Знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.</p> <p>ПК-9.2. Умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям.</p> <p>ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.</p>

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения.

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ<sup>1</sup>

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Ситуационный анализ	Средство контроля, направленное на выявление способности обучающегося применять различные аналитические техники для выработки наилучшего решения в различных проблемных ситуациях.	Кейсы для проведения ситуационного анализа
2.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Перечень вопросов для коллоквиума
3.	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень тем для проведения дискуссии
4.	Ролевая игра	Средство контроля, ориентированное на выявление способности обучающегося применять знания, умения и(или) навыки, соответствующие теме, разделу или разделам дисциплины в различных практических ситуациях с наличием или отсутствием противодействующего участника мероприятия.	Сценарий ролевой игры
5.	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания

<sup>1</sup> Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

6.	Мозговой штурм	Средство контроля, позволяющее оценить способность обучающегося генерировать различные способы решения поставленных задач, в том числе с применением методов, традиционно не относящихся к теме, разделу или разделам дисциплины, в формате индивидуальной или коллективной работы.	Перечень ситуаций и задач, анализ и решение которых подразумевает применение альтернативных методов
7.	Круглый стол	Оценочное средство проблемно-ориентированного подхода к обучению, позволяющее сфокусировать внимание студентов на анализе и разрешении какой-либо конкретной проблемной ситуации оценить их навык аргументации собственной точки зрения.	Перечень тем для круглого стола
8.	Устный опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответов обучающихся на задаваемые им вопросы.	Вопросы по темам/разделам дисциплины

### 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.  
Таблица 3 – Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины:

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Вид учебных занятий <sup>2</sup> , работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций <sup>3</sup>	Контролируемые разделы и темы дисциплины <sup>4</sup>	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции <sup>5</sup>	Критерии оценивания результатов обучения
ПК-2	Знает					
	Недостаточный уровень	ПК-2.3-1. Знает современные методы	Лекционные занятия (Проблемная	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент не знает основные понятия, категории и

<sup>2</sup> Лекционные занятия, практические занятия, лабораторные занятия, самостоятельная работа...

<sup>3</sup> Необходимо указать активные и интерактивные методы обучения (например, интерактивная лекция, работа в малых группах, методы мозгового штурма и т.д.), способствующие развитию у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

<sup>4</sup> Наименование темы (раздела) берется из рабочей программы дисциплины.

<sup>5</sup> Оценочное средство должно выбираться с учетом запланированных результатов освоения дисциплины, например:

«Знать» – собеседование, коллоквиум, тест...

«Уметь», «Владеть» – индивидуальный или групповой проект, кейс-задача, деловая (ролевая)

игра, портфолио...



		<p>организации производства, методы определения специализации подразделений организации и производственных связей между ними, методы ведения плановой работы в организации</p>	<p>лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>деятельности предприятия          Тема 2. Коммерческие риски организации          Тема 3. Коммерческая информация и ее защита          Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации          Тема 5. Организация хозяйственных связей          Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров          Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров          Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами          Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия          Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>инструменты теории разработки и принятия управленческих решений и их использование в практике международного менеджмента;</p> <p>Студент не знает основные понятия, категории и инструменты моделирования бизнес-процессы; не знает методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации;</p> <p>Студент не знает особенностей экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности,</p>
--	--	--	--	---	--	--

						выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
Базовый уровень	ПК-2.3-1. Знает современные методы организации производства, методы определения специализации подразделений организации и производственных связей между ними, методы ведения плановой работы в организации	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент знает основные понятия, категории и инструменты теории разработки и принятия управленческих решений и их использование в практике международного менеджмента;  Студент освоил основные понятия, категории и инструменты моделирования бизнес-процессы; методы реорганизации бизнес-процессов в	

			анализ, круглый стол)	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		практической деятельности организации;  Студент знает особенности экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, методы выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
Средний уровень	ПК-2.3-1. Знает современные методы организации производства, методы определения специализации подразделений организации и производственных связей между ними, методы	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия,	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент знает основные понятия, категории и инструменты теории разработки и принятия управленческих решений и их использование в практике международного менеджмента, способен	

		<p>ведения плановой работы в организации</p>	<p>ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>организации          Тема 5. Организация хозяйственных связей          Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров          Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров          Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами          Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия          Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>самостоятельно выделять главные положения в изученном материале.</p> <p>Студент знает основные понятия, категории и инструменты моделирования бизнес-процессы; методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации;</p> <p>Студент знает особенности экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, методы выявлять новые рыночные возможности и формировать новые</p>
--	--	--	--	--	--	---

						бизнес-модели
Высокий уровень	ПК-2.3-1. Знает современные методы организации производства, методы определения специализации подразделений организации и производственных связей между ними, методы ведения плановой работы в организации	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент знает, понимает, выделяет главные положения в изученном материале и способен дать краткую характеристику основным идеям проработанного материала дисциплины.  .Студент знает теорию, основные понятия, категории и инструменты моделирования бизнес-процессы; методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации;  Студент знает особенности экономических и	

				деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, методы выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
Умеет						
Недостаточный уровень	ПК-2.У-1. Умеет использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество, обосновывать качественные и количественные требования к производственным ресурсам	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Не может грамотно использовать терминологический аппарат дисциплины, не умеет анализировать изучаемый материал и делать выводы на основе проведенного анализа, не умеет проводить сравнительный анализ и оценивать различные управленческие решения с точки зрения из социальных	

			<p>работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>последствий.</p>
Базовый уровень	<p>ПК-2.У-1. Умеет использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество, обосновывать качественные и количественные требования к производственным</p>	<p>Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый</p>	<p>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая</p>	<p>Коллоквиум, дискуссия, проект, тест</p>	<p>Студент испытывает затруднения при анализе и поиске организационно-управленческих решений и нести за них ответственность; оценивать социальную значимость принимаемых организационно-управленческих решений, практически применять знания в сфере теории</p>	

		ресурсам	<p>стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>работа по оптовым закупкам товаров          Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров          Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами          Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия          Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>разработки и принятия решений в управлении;</p> <p>Студент умеет применять основные методы моделирования бизнес-процессов и использовать основные методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации;</p> <p>Студент умеет анализировать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели</p>
--	--	----------	--	--	--	---



	Средний уровень	ПК-2.У-1. Умеет использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество, обосновывать качественные и количественные требования к производственным ресурсам	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент умеет находить организационно-управленческие решения и нести за них ответственность; оценивать социальную значимость принимаемых организационно-управленческих решений, практически применять знания в сфере теории разработки и принятия решений в управлении;  Студент умеет применять методы моделирования бизнес-процессов и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности
--	-----------------	---	--	---	-------------------------------------	---

				Тема 10. Инновации в сфере коммерции		организации Студент умеет анализировать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
Высокий уровень	ПК-2.У-1. Умеет использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество, обосновывать качественные и количественные	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра,	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент умеет самостоятельно анализировать, находить организационно-управленческие решения и нести за них ответственность; оценивать социальную значимость принимаемых организационно-управленческих решений,	

		<p>требования к производственным ресурсам</p>	<p>мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>хозяйственных связей</p> <p>Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</p> <p>Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</p> <p>Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами</p> <p>Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия</p> <p>Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>практически применять знания в сфере теории разработки и принятия решений в управлении;</p> <p>Студент умеет самостоятельно применять методы моделирования бизнес-процессов и самостоятельно использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации</p> <p>Студент умеет самостоятельно анализировать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные</p>
--	--	---	--	---	--	---

						возможности и формировать новые бизнес-модели
	Владеет					
Недостаточный уровень	ПК-2.В-1. Владеет способами организации производства инновационного продукта, методами оценки потенциала организации, способами осуществления текущего и итогового контроля выполнения планов производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент не владеет основными навыками принятия организационно-управленческих решений	

				Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		
Базовый уровень	ПК-2.В-1. Владеет способами организации производства инновационного продукта, методами оценки потенциала организации, способами осуществления текущего и итогового контроля выполнения планов производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент владеет основными навыками принятия организационно-управленческих решений; методами принятия оптимальных организационно-управленческих решений с учетом их социальной значимости;  Студент владеет навыками применения основных методов моделирования бизнес-процессов и основных методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации;	

			стол)	управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		Студент владеет методами анализа экономических и социальных условия осуществления предпринимательской деятельности международном бизнесе
Средний уровень	ПК-2.В-1. Владеет способами организации производства инновационного продукта, методами оценки потенциала организации, способами осуществления текущего и итогового контроля выполнения планов производственно-	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол),	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент владеет знаниями всего изученного материала, владеет основными навыками принятия организационно-управленческих решений с учетом их социальной значимости, навыками применения теоретических знаний в сфере теории разработки и принятия решений в практике управления организацией;	Студент владеет

		хозяйственной деятельности структурного подразделения	самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		навыками применения методов моделирования бизнес-процессов и методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации;  Студент владеет навыками анализа экономических и социальных условия осуществления предпринимательской деятельности международном бизнесе
	Высокий уровень	ПК-2.В-1. Владеет способами организации производства инновационного продукта, методами оценки потенциала	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция»),	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент свободно владеет знаниями всего изученного материала, владеет навыками применения теоретических знаний в сфере разработки и принятия решений в практике управления

		организации, способами осуществления текущего и итогового контроля выполнения планов производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения	лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		организацией;  Студент свободно владеет навыками применения методов моделирования бизнес-процессов и методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организации;  Студент свободно владеет методами оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, способен выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
--	--	--	---	---	--	--

ПК-3	Знает					
	Недостаточный	ПК-3.3-1.	Лекционные	Тема 1. Сущность,	Коллоквиум,	Студент не знает,



	уровень	Недостаточно знает основы риск-менеджмента, антикризисного управления и инновационной деятельности предприятия	занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в	дискуссия, проект, тест	не понимает главные положения в изученном материале и способен дать краткую характеристику основным идеям проработанного материала дисциплины.  Студент не знает основ делового общения и публичных выступлений, правил ведения переговоров, проведения совещаний, методов осуществления деловой переписки и средств поддержания электронных коммуникаций  Студент не знает
--	---------	--	---	---	-------------------------	---

				сфере коммерции		<p>основные теории мотивации, лидерства и власти, необходимые для решения стратегических и оперативных управленческих задач</p> <p>Студент не знает особенностей взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>
Базовый уровень	ПК-3.3-1. На базовом уровне знает основы риск-менеджмента, антикризисного управления и инновационной	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент знает, понимает, выделяет главные положения в изученном материале и способен дать краткую	

		<p>деятельности предприятия</p>	<p>конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>информация и ее защита          Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации          Тема 5. Организация хозяйственных связей          Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров          Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров          Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами          Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия          Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>характеристику основным идеям проработанного материала дисциплины.</p> <p>Студент знает основы делового общения и публичных выступлений, правила ведения переговоров, проведения совещаний, методов осуществления деловой переписки и средств поддержания электронных коммуникаций</p> <p>Студент знает основные теории мотивации, лидерства и власти, необходимые для решения стратегических и</p>
--	--	---------------------------------	--	--	--	--

						<p>оперативных управленческих задач</p> <p>Студент знает основные особенности взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>
Средний уровень	ПК-3.3-1. На среднем уровне знает основы риск-менеджмента, антикризисного управления и инновационной деятельности предприятия	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент хорошо знает основные теории мотивации, лидерства и власти, необходимые для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации	

			анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды  Студент твердо знает основные особенности взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений
Высокий уровень	ПК-3.3-1. На высоком уровне знает основы риск-менеджмента, антикризисного управления и инновационной деятельности	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция»),	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент знает, понимает, выделяет главные положения в изученном материале и способен дать краткую характеристику	

		предприятия	лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		основным идеям проработанного материала дисциплины.  Студент отлично знает правила делового общения и методы публичных выступлений, правила ведения переговоров, проведения совещаний, методы осуществления деловой переписки и средства поддерживания электронных коммуникаций  Студент отлично знает основные теории мотивации, лидерства и власти, необходимые для решения стратегических и оперативных
--	--	-------------	--	---	--	---

						<p>управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, для проведения аудита человеческих ресурсов и осуществления диагностики организационной культуры</p> <p>Студент отлично знает основные особенности взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных</p>
--	--	--	--	--	--	--

						управленческих решений
	Умеет					
Недостаточный уровень	ПК-3.У-1. Недостаточно умеет применять принципы управления рисками в бизнес-процессах, обеспечить контроль за управлением качеством	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Не может грамотно использовать терминологический аппарат дисциплины, не умеет анализировать изучаемый материал и делать выводы на основе проведенного анализа, не умеет проводить сравнительный анализ и оценивать различные управленческие решения с точки зрения их социальных последствий.	



				оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		
Базовый уровень	ПК-3.У-1. На базовом уровне умеет применять принципы управления рисками в бизнес-процессах, обеспечить контроль за управлением качеством	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент испытывает затруднения при анализе и поиске организационно-управленческих решений и нести за них ответственность; оценивать социальную значимость принимаемых организационно-управленческих решений, практически применять знания в сфере теории разработки и принятия решений в управлении;  Студент умеет	

				<p>запасами</p> <p>Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия</p> <p>Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>	<p>осуществлять деловое общение и осуществлять публичные выступления, вести переговоры, проводить совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p> <p>Студент умеет применять основные теории мотивации, лидерства и власти, необходимые для решения стратегических и оперативных управленческих задач</p> <p>Студент в целом умеет использовать особенности взаимосвязей</p>
--	--	--	--	--	--

						между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений
Средний уровень	ПК-3.У-1. На среднем уровне умеет применять принципы управления рисками в бизнес-процессах, обеспечить контроль за управлением качеством	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент умеет самостоятельно находить организационно-управленческие решения и нести за них ответственность; оценивать социальную значимость принимаемых организационно-управленческих решений, практически применять знания в сфере теории разработки и	

			<p>работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>принятия решений в управлении;</p> <p>Студент хорошо умеет осуществлять деловое общение и осуществлять публичные выступления, вести переговоры, проводить совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p> <p>Студент умеет применять основные теории мотивации, лидерства и власти, необходимые для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации</p>
--	--	--	---	---	--	---

						<p>групповой работы</p> <p>Студент умеет практически использовать особенности взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>
Высокий уровень	ПК-3.У-1. На высоком уровне умеет применять принципы управления рисками в бизнес-процессах, обеспечить контроль за управлением качеством	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент умеет анализировать, находить организационно-управленческие решения и нести за них ответственность; оценивать социальную значимость принимаемых организационно-управленческих	

			<p>(деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>Тема 5. Организация хозяйственных связей  Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров  Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров  Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами  Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия  Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>	<p>решений, практически применять знания в сфере теории разработки и принятия решений в управлении;</p> <p>Студент свободно умеет осуществлять деловое общение и осуществлять публичные выступления, вести переговоры, проводить совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p> <p>Студент умеет применять основные теории мотивации, лидерства и власти, необходимые для решения</p>
--	--	--	--	---	--

						<p>стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, для проведения аудита человеческих ресурсов и осуществления диагностики организационной культуры</p> <p>Студент умеет практически использовать особенности взаимосвязей между функциональными стратегиями</p>
--	--	--	--	--	--	--

						компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений
Владеет						
Недостаточный уровень	ПК-3.В-1. Недостаточно владеет методами воздействия на риск, инструментами анализа контроля рисков при оценке бизнеса и организации коммерческой деятельности	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент владеет основными навыками принятия организационно-управленческих решений; методами принятия оптимальных организационно-управленческих решений с учетом их социальной значимости, навыками применения теоретических знаний в сфере теории разработки и принятия решений в практике управления организацией;	Студент владеет основными навыками делового общения и



			<p>стол)</p>	<p>управление товарными запасами  Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия  Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>публичных выступлений, способами вести переговоры, проводить совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p> <p>Студент владеет методами мотивации, лидерства и власти, необходимыми для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы</p> <p>Студент в целом владеет методами использования взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих</p>
--	--	--	--------------	---	--	--

						решений
Базовый уровень	ПК-3.В-1. На базовом уровне владеет методами воздействия на риск, инструментами анализа контроля рисков при оценке бизнеса и организации коммерческой деятельности	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент владеет знаниями всего изученного материала, владеет основными навыками принятия организационно-управленческих решений; методами принятия оптимальных организационно-управленческих решений с учетом их социальной значимости, навыками применения теоретических знаний в сфере теории разработки и принятия решений в практике управления организацией;	Студент хорошо владеет основными навыками делового общения и публичных выступлений,

				предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		способами вести переговоры, проводить совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации  Студент хорошо владеет методами мотивации, лидерства и власти, необходимыми для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, для проведения аудита человеческих ресурсов и осуществления
--	--	--	--	--	--	---

						<p>диагностики организационной культуры</p> <p>Студент владеет методами использования взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>
Средний уровень	ПК-3.В-1. На среднем уровне владеет методами воздействия на риск, инструментами анализа контроля рисков при оценке бизнеса и организации коммерческой деятельности	<p>Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый</p>	<p>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия</p> <p>Тема 2. Коммерческие риски организации</p> <p>Тема 3. Коммерческая информация и ее защита</p> <p>Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации</p> <p>Тема 5. Организация хозяйственных связей</p> <p>Тема 6. Коммерческая</p>	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	<p>Студент владеет знаниями всего изученного материала, владеет навыками принятия организационно-управленческих решений; методами принятия оптимальных организационно-управленческих решений с учетом их социальной значимости, навыками применения теоретических</p>	

			<p>стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>работа по оптовым закупкам товаров          Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров          Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами          Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия          Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>знаний в сфере разработки и принятия решений в практике управления организацией;</p> <p>Студент свободно владеет основными навыками делового общения и публичных выступлений, способами вести переговоры, проводить совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p> <p>Студент свободно владеет методами мотивации, лидерства и власти, необходимыми для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для</p>
--	--	--	--	--	--	--

						<p>организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, для проведения аудита человеческих ресурсов и осуществления диагностики организационной культуры</p> <p>Студент в полной мере владеет методами использования взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>
	Высокий уровень	ПК-3.В-1. На высоком уровне владеет методами воздействия на риск,	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Студент владеет основными навыками принятия организационно-управленческих

		инструментами анализа контроля рисков при оценке бизнеса и организации коммерческой деятельности	визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		решений; методами принятия оптимальных организационно-управленческий решений с учетом их социальной значимости, навыками применения теоретических знаний в сфере теории разработки и принятия решений в практике управления организацией;  Студент владеет основными навыками делового общения и публичных выступлений, способами вести переговоры, проводить совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации
--	--	--	---	---	--	---

						<p>Студент владеет методами мотивации, лидерства и власти, необходимыми для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы</p> <p>Студент в целом владеет методами использования взаимосвязей между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>
ПК-9	Знает					
	Недостаточный уровень	<p>ПК-9.3-1.</p> <p>Недостаточно знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской</p>	<p>Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог),</p>	<p>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия</p> <p>Тема 2. Коммерческие риски организации</p> <p>Тема 3. Коммерческая информация и ее защита</p> <p>Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации</p>	<p>Коллоквиум, дискуссия, проект, тест</p>	<p>Не знает, либо не имеет четкого представления о генезисе управленческой мысли. Допускает грубые ошибки при использовании</p>



		деятельности	практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		основной терминологии дисциплины
Базовый уровень	ПК-9. 3-1 На базовом уровне знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Не имеет представления об исторической вариативности решения основных управленческих задач.	

			(деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		
Средний уровень	<i>ПК-9. 3-1</i> На среднем уровне знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Знает содержание дисциплины, правильно и аргументированно выстраивает последовательность этапов развития менеджмента, в том числе отечественного, раскрывает специфику современных направлений в менеджменте, правильно использует терминологию дисциплины.	

			(мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		
Высокий уровень	<i>ПК-9. 3-1</i> На высоком уровне знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Имеет достаточно полное представление об исторической вариативности решения основных управленческих задач.	
Умеет						

	Недостаточный уровень	<p><i>ПК-9.У-1</i></p> <p>Недостаточно умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации системы управления изменяющимся внешним внутренним экономическим условиям</p>	<p>Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Не может грамотно использовать терминологический аппарат дисциплины, не умеет анализировать изучаемый материал и делать выводы на основе проведенного анализа, не умеет проводить сравнительный анализ и оценивать различные управленческие решения с точки зрения из социальных последствий.
	Базовый уровень	<p><i>ПК-9. У-1</i></p> <p>На базовом уровне умеет разрабатывать предложения по адаптации</p>	<p>Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-</p>	<p>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая</p>	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Использует терминологию данной дисциплины, анализирует

		хозяйственной деятельности организации системы управления изменяющимся внешним внутренним экономическим условиям	визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		изучаемый материал, делает общие выводы, но оставляет без внимания некоторые детали, демонстрирует навыки оценки последствий принимаемых управленческих решений.
Средний уровень	<i>ПК-9. У-1</i> На среднем уровне умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации системы управления	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Осознанно использует терминологию данной дисциплины, грамотно и обоснованно аргументирует свою точку зрения, эффективно анализирует	

		<p>изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям</p>	<p>(ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)</p>	<p>Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции</p>		<p>изучаемый материал, но затрудняется дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.</p>
<p>Высокий уровень</p>	<p>ПК-9. У-1</p> <p>На высоком уровне умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и ее системы управления изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям</p>	<p>Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой</p>	<p>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</p>	<p>Коллоквиум, дискуссия, проект, тест</p>	<p>Свободно использует терминологию данной дисциплины, логически последовательно аргументирует свою точку зрения, способен дать самостоятельную оценку тому или иному явлению, эффективно использует навыки оценки последствий</p>	

			штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		и социальной значимости принимаемых управленческих решений.
Владеет						
Недостаточный уровень	<i>ПК-9. В-1</i> Недостаточно владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Не владеет методами анализа изучаемого материала, специальной терминологией изучаемой дисциплины, навыками сопоставления различных моделей управления.	

			штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		
Базовый уровень	<i>ПК-9. В-1</i>  На базовом уровне владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Демонстрирует сформированные навыки аналитической деятельности, но при этом выводы, сделанные на основе анализа достаточно обобщены и поверхностны.	
Средний уровень	<i>ПК-9. В-1</i>	Лекционные занятия	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой	Коллоквиум, дискуссия,	Владеет навыками сравнительного	



		На среднем уровне владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	(Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции	проект, тест	анализа, результатом которого становятся достаточно обоснованные всесторонние выводы, но при этом в ряде случаев имеет место недостаточная глубина проведенного анализа.
Высокий уровень	<i>ПК-9. В-1</i>	На высоком уровне владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям	Лекционные занятия (Проблемная лекция, лекция-провокация, лекция-визуализация, лекция-«пресс-	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия Тема 2. Коммерческие риски организации Тема 3. Коммерческая информация и ее защита Тема 4. Государственное	Коллоквиум, дискуссия, проект, тест	Свободно владеет навыками сравнительного анализа, результатом которого становятся

		изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	конференция», лекция-диалог), практические занятия (ситуационный анализ, дискуссия, ролевая (деловая) игра, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ, круглый стол)	регулирование коммерческой деятельности организации Тема 5. Организация хозяйственных связей Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия Тема 10. Инновации в сфере коммерции		обоснованные всесторонние выводы, способен к практическому применению знаний в области истории управленческой мысли для решения конкретных управленческих задач.
--	--	--	---	---	--	--

#### **4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ**

По видам заданий приводится описание того, каким образом необходимо выполнить данное задание, способы и механизмы его выполнения, выбор номера варианта и др. Примеры методических материалов, определяющих процедуру оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций:

- ситуационный анализ (кейсы для проведения ситуационного анализа);
- коллоквиум (перечень вопросов для коллоквиума);
- устный опрос (вопросы по темам/разделам дисциплины);
- дискуссия (перечень тем для проведения дискуссии);
- ролевая игра (сценарий ролевой игры);
- тест (тестовые задания);
- мозговой штурм (перечень ситуаций и задач, анализ и решение которых подразумевает применение альтернативных методов);
- круглый стол (перечень тем для круглого стола);
- устный опрос (вопросы по темам/разделам дисциплины).

##### **Значение и методика использования ситуационного анализа как инструмента контроля освоения раздела (темы) дисциплины (практики, факультатива)**

Технология ситуационного анализа является актуальной для обучения в современном информационно-образовательном пространстве. Она позволяет непосредственно осуществлять связь с практикой и опираться в процессе обучения на субъективный опыт обучающихся. Технология стала активно использоваться с 20-х гг. XX в.

В ходе работы обучающиеся активно участвуют в анализе фактов и деталей самой ситуации, выборе стратегии, ее уточнении и защите, обсуждении ситуации и аргументации целесообразности своей позиции. Развиваются умения учащихся, связанные с работой в группе, команде. Ситуационный анализ способствует формированию критического мышления, позволяет активизировать теоретические знания учащихся, их практический опыт, раскрывает и развивает способность высказывать свои мысли, идеи, предложения, умения выслушать различные точки зрения и аргументировать свою. Обучающиеся получают возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, применять на практике теоретический материал. Для дальнейшей деятельности обучающихся эта технология важна потому, что позволяет увидеть многовариантность решения ситуации в жизни и обосновать поиск рационального ответа.

Основой технологии является анализ ситуаций. Ситуации базируются на современных научных, экономических, этических, политических проблемах (например, клонирование, эвтаназия, легализация «легких наркотиков», структурирование расходов государственного бюджета, разработка экономической стратегии развития фирмы и т.д.), поэтому позволяют обучающимся «почувствовать» реальную жизнь. Ситуация всегда является началом и поводом для рассуждения или исследования. В ней должен присутствовать конфликт, то есть противоречие или столкновение точек зрения, ценностей, моральных и иных предпочтений. Учебные ситуации могут быть смоделированы специально, а не взяты из жизни. Например, в некоторых случаях ситуацией могут выступать фрагменты литературных произведений, которые рассматриваются под углом зрения современных проблем, в том числе по поводу экономических вопросов.

Можно выделить несколько требований отбора ситуаций в образовательном процессе. Ситуации должны:

- отвечать целям и задачам дисциплины, практики, факультатива;
- быть проблематизированы в соответствии с конкретными учебными целями; ситуация может содержать не одну, а несколько проблем; сама проблема может в явном виде не присутствовать в предлагаемой ситуации на уровне текста или события, но она выявляется в ходе анализа;

- быть связанными с реальными проблемами практики (научными, морально-этическими и т.д.): в некоторых случаях целесообразно использовать ситуации, существующие в современной жизни, когда информация о тех или иных фактах становится достоянием гласности и активно обсуждается;

- обладать неким сюжетом, позволяющим осуществить процесс анализа, что поможет обучающимся увидеть и учесть факты, проблемы и перспективы, ранее им неизвестные, проанализировать ситуацию с разных точек зрения, с позиций различных подходов;

- включать в себя разнообразные материалы (например, в ситуации по юриспруденции могут быть представлены материалы дела, судебное решение, апелляции и другие документы);

- быть эмоционально окрашенными.

К качествам, которые отличают «хорошую» ситуацию относятся:

- интересный сюжет ситуации связан с опытом обучающихся; еще лучше, если обучающиеся уже знакомы с проблемой в жизни, до момента ее решения в процессе обучения;

- в сюжете есть начало, середина и конец; в случае, если конца истории-ситуации нет, обучающимся предстоит создать его после обсуждения;

- проблема, содержащаяся в ситуации, интересна обучающимся;

- ситуация связана с событиями последних пяти лет, проблема обсуждается в средствах массовой информации;

- образы основных действующих лиц показаны выразительно как для повышения интереса обучающихся, так и потому, что личные качества действующих лиц влияют на возможное решение;

- ситуация полезна с педагогической точки зрения; при разработке плана учебного занятия необходимо ответить на вопросы, выполнению каких задач будет способствовать анализ ситуации; чем он поможет преподавателю и обучающимся в усвоении материала, формировании умений и личностном развитии; зачем использовать данную ситуацию в ходе образовательного процесса; нет ли более эффективных методов обучения, направленных на достижение цели;

- ситуация провоцирует конфликт, содержит противоречие, способное вызывать разногласия;

- подталкивает к принятию решения, к занятию той или иной позиции, к осуществлению действия, связанного с поиском решения;

- в ситуации говорится о чем-то общем, значительном, применимом к большому количеству случаев;

- ситуация достаточно короткая, чтобы удержать внимание аудитории, но в то же время в ней представлены разнообразные факты, обеспечивающие анализ;

- трудоемкость анализа ситуации соответствует уровню обучающихся; если необходима большая сложность, то ее следует вводить постепенно: сначала предъявляются фактические данные, потом ставится ряд вопросов и даже предлагается решение, а потом в случае необходимости дается новая информация.

Данную технологию можно применять для решения различных дидактических задач. Анализ ситуации проводится для того, чтобы найти проблему, решить ее, сформулировать вопрос, осуществить решение по предложенной схеме, выбрать из предложенных решений и т.п. Характер задания зависит в первую очередь от цели,

стоящей перед преподавателем, а также от содержания самой ситуации, от ее места в общем построении занятия: вводит ли она в тему или, например, является иллюстрацией изученного материала, связана ли она только с практической тематикой или предполагает выход на некие теоретические обобщения, то есть формируются обобщенные умения поиска, обработки информации и применения ее для создания нового решения проблемы.

Основной единицей педагогического процесса в условиях имитационного моделирования является не порция информации или задача, а жизненная ситуация со всей ее неоднозначностью и противоречивостью. Можно выделить следующие виды конкретных ситуаций:

1. Ситуация-проблема – представляет определенное сочетание фактов из реальной жизни. Задается реальная ситуация, которая имела положительные или отрицательные последствия. Обучающиеся должны вычленив проблему, сформулировать ее, определить, каковы были условия, какие выбирались средства решения проблемы, были ли они адекватны и почему и т.д. Проблемная ситуация создает условия для свободного осознанного выбора, через который происходит развитие, углубленное познание субъективных и объективных жизненных реалий.

2. Ситуация-оценка – описывает социально-экономическую ситуацию, выход из которой в определенном смысле уже найден. Обучающимися проводится критический анализ ранее принятых решений, дается мотивированное заключение по поводу произошедшего события. Коллективное обсуждение вариантов решения одной и той же ситуации существенно углубляет опыт обучающихся: каждый из них имеет возможность ознакомиться с вариантами решения одной и той же проблемы, послушать и взвесить множество оценок, дополнений и изменений.

3. Ситуация-иллюстрация – поясняет какую-либо проблему или ситуацию, относящуюся к определенной теме. Обучающимся предлагается самостоятельно смоделировать ситуацию-иллюстрацию к своим рассуждениям. Практика показывает, что предъявление таких заданий усиливает у обучающихся стремление к приобретению теоретических знаний для получения ответов на поставленные вопросы, развиваются аналитические способности, вырабатывается самостоятельность и инициативность в решениях.

4. Ситуация-упражнение – предусматривает применение уже принятых ранее положений и предполагает очевидные и бесспорные решения поставленных проблем. Такие ситуации помогают развивать определенные навыки (умения) в обработке или обнаружении данных, относящихся к исследуемой проблеме. Они носят в основном тренировочный характер, помогают приобрести опыт решения определенных задач.

В условиях имитационного моделирования формируются способы общения, мышления, понимания, рефлексии, действия. За счет рефлексии знания обобщаются, закрепляются, переходя из внешнего плана во внутренний план действия обучающихся. В процессе имитационного моделирования проявляются элементы толерантности в ситуациях разрешения межличностных и деловых конфликтов, в выборе способов взаимодействия и отстаивания своих интересов.

Имитационное моделирование жизненных ситуаций можно рассматривать как дидактическую ситуацию, в которой происходит полисубъектное взаимодействие, направленное на моделирование различного рода отношений и условий действительности. Актуализация мотивов деятельности обучающегося и самореализация в ней способствуют развитию ключевых компетентностей обучающегося. Имитационное моделирование жизненных ситуаций предполагает предоставление обучающемуся максимума свободы для индивидуального развития, создание ситуации для утверждения в повседневной реальности ценностей достойной жизни.

При таком подходе учебная деятельность входит в социальную сферу, в жизненное пространство личности. Преподаватель и обучающийся не отделяются от культурного

окружения, познавательные процессы выходят в сложное пространство социальной, профессиональной, личностной самореализации.

Организация продуктивной деятельности на занятиях проблемного обучения не только решает задачи познавательного, интеллектуального характера, но и воспитывающего. Например, обучающийся постепенно приучается вникать в суть происходящего, ответственно относиться к работе, критически – к собственным действиям, рефлексировать. Все это подготавливает обучающегося к реальной жизни, его успешной дальнейшей социализации и становления как профессионала.

### **Оценка знаний в ходе проведения коллоквиума**

Коллоквиумом называется собеседование преподавателя и студента по заранее определенным контрольным вопросам. Целью коллоквиума является формирование у студента навыков анализа теоретических проблем на основе самостоятельного изучения учебной и научной литературы. На коллоквиум выносятся крупные, проблемные, нередко спорные теоретические вопросы. От студента требуется:

- владение изученным в ходе учебного процесса материалом, относящимся к рассматриваемой проблеме;
- знание разных точек зрения, высказанных в научной литературе по соответствующей проблеме, умение сопоставлять их между собой;
- наличие собственного мнения по обсуждаемым вопросам и умение его аргументировать.

Коллоквиум – это не только форма контроля, но и метод углубления, закрепления знаний студентов, так как в ходе собеседования преподаватель разъясняет сложные вопросы, возникающие у студента в процессе изучения данного источника. Однако коллоквиум не консультация и не экзамен. Его задача добиться глубокого изучения отобранного материала, пробудить у студента стремление к чтению дополнительной социологической литературы.

Подготовка к коллоквиуму начинается с установочной консультации преподавателя, на которой он разъясняет развернутую тематику проблемы, рекомендует литературу для изучения и объясняет процедуру проведения коллоквиума. Как правило, на самостоятельную подготовку к коллоквиуму студенту отводится 2-3 недели. Методические указания состоят из рекомендаций по изучению источников и литературы, вопросов для самопроверки и кратких конспектов ответа с перечислением основных фактов и событий, относящихся к пунктам плана каждой темы. Это должно помочь студентам целенаправленно организовать работу по овладению материалом и его запоминанию. При подготовке к коллоквиуму следует, прежде всего, просмотреть конспекты лекций и практических занятий и отметить в них имеющиеся вопросы коллоквиума. Если какие-то вопросы вынесены преподавателем на самостоятельное изучение, следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений.

Коллоквиум проводится в форме индивидуальной беседы преподавателя с каждым студентом или беседы в небольших группах (2-3 человека). Обычно преподаватель задает несколько кратких конкретных вопросов, позволяющих выяснить степень добросовестности работы с литературой, проверяет конспект. Далее более подробно обсуждается какая-либо сторона проблемы, что позволяет оценить уровень понимания. По итогам коллоквиума выставляется дифференцированная оценка по пятибалльной системе.

### **Дискуссия в процессе обучения**

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* – «исследование») – это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии: овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап – это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т.п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

- заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;
- не препятствовать желающим выступить, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;
- стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика – краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии были представлены как можно отчетливее, направлять дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели,

теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступить в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;
- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов; не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

Дискуссия требует строгого распределения времени. Время – чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

### **Методика разработки и использования в учебном процессе ролевой (деловой) игры**

Использование ролевых (деловых) игр в учебном процессе направлено на мобилизацию всех способностей обучающегося в целях решения ключевой задачи. В процессе разработки ролевой (деловой) игры необходимо ориентироваться на ряд принципов, включая:

- соответствие обыгрываемых ситуаций направлению профессиональной подготовки обучающегося, предмету дисциплины, дидактическому наполнению изучаемой темы (раздела) дисциплины;



- установление режима ролевой игры: один участник (концепция «игры с природой»); командная работа (коллегиальный метод принятия решений); конкурентное поведение (противостояние отдельных участников и(или) формирующихся команд); комплексный режим (сочетание индивидуальной, коллективной, конкурентной работы обучающихся во время проведения мероприятия);
- инициация знаний, умений и навыков (способностей), ранее приобретенных обучающимся (обучающимися) по предшествующим темам (разделам) дисциплины, по другим дисциплинам в соответствии с учебным планом, в рамках самостоятельной научно-исследовательской деятельности обучающихся;
- продолжительность мероприятия: до 1,5 астрономических часов (с выделением части времени, отведенного на учебное занятие); 1,5 астрономического часа (на одно учебное занятие); более 1,5 астрономических часов – рекомендуется кратно 1,5 астрономическим часам (с охватом нескольких последовательных практических занятий, в том числе распределенных на несколько календарных дат);
- отражение и озвучивание основных элементов мероприятия: ролевые позиции мероприятия, включая модератора (модераторов), оператора (операторов), основного участника (основных участников); лица или лиц, оценивающих результаты ролевой (деловой) игры; иных участников в соответствии с содержанием мероприятия.

### **Разработка и применение тестов в процессе обучения**

Педагогическое тестирование – это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку уровня знаний тестируемых.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Тестирование в педагогике выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную:

Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося. Это основная и самая очевидная функция тестирования. По объективности, широте и скорости диагностирования, тестирование превосходит все остальные формы педагогического контроля.

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом тесте наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля. Это дисциплинирует, организует и направляет деятельность учащихся, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях, формирует стремление развить свои способности.

Педагогическое тестирование включает в себя несколько основных этапов: подготовка теста проведение теста и обработка результатов теста.

По форме заданий педагогические тесты бывают:

- тесты закрытого типа;
- тесты открытого типа;
- задания по установлению соответствий;
- задания по упорядочиванию последовательности.

Выбирая на тот или иной ответ на вопрос теста, студент должен, прежде всего внимательно прочитать условия вопроса теста, вдумываясь в его смысл. Затем следует выбрать, по мнению студента, правильный ответ. Если по мнению студента несколько ответов являются правильными, то он должен выбрать тот, который максимально охватывает ответ на поставленный вопрос.

Тест состоит из вопросов и предлагаемых кратких формулировок возможных ответов на вопросы, что не позволяет охарактеризовать всю полноту того или иного явления. В ходе тестирования студент не имеет возможности давать свои комментарии к ответам. Однако основная суть выносимых на тестирование вопросов отражается в предлагаемых вариантах ответов.

В зависимости от формы контроля (текущий, промежуточный, выходной) преподаватель определяет точное количество вопросов теста и устанавливает время для решения теста.

### **Мозговой штурм и правила его использования в учебном процессе**

Метод мозгового штурма (мозговой штурм, мозговая атака, [англ. brainstorming](#)) – оперативный метод решения задач, в котором участники обсуждения генерируют максимальное количество решений задачи, в том числе самые фантастические и необоснованные. Затем из полученных вариантов выбираются лучшие решения, которые могут быть использованы на практике. Включает этап [экспертной оценки](#). В развитом виде предполагает синхронизацию действий участников в соответствии с распознаваемой ими схемой (образом) оцениваемого процесса.

Правильный мозговой штурм включает 3 этапа:

1. Предварительный этап – постановка проблемы. На этом этапе четко формулируется задача, отбираются участники штурма, определяется ведущий и распределяются прочие роли участников в зависимости от задачи и выбранного способа проведения штурма.

2. Основной этап – генерация идей. На этом этапе генерируются варианты решения задачи.

3. Экспертный этап – группировка, отбор и оценка идей. На этом этапе хаотичные идеи классифицируются, анализируются и оцениваются. Этот этап позволяет выделить наиболее ценные идеи и дать окончательный результат мозгового штурма. Качество экспертного этапа напрямую зависит от строгости и однообразия критериев отбора идей у участников. Часто этот этап пропускается, и участники просто выбирают понравившийся им вариант.

Для проведения мозговой атаки обычно создают две группы:

- участники, предлагающие новые варианты решения задачи;
- члены комиссии, обрабатывающие предложенные решения.

Различают индивидуальные и коллективные мозговые атаки.

В мозговом штурме участвует коллектив из нескольких специалистов и ведущий. Перед самым сеансом мозгового штурма ведущий производит чёткую постановку задачи, подлежащей решению. В ходе мозгового штурма участники высказывают свои идеи, направленные на решение поставленной задачи, причём как логичные, так и абсурдные. Если в мозговом штурме принимают участие люди различных чинов или рангов, то рекомендуется заслушивать идеи в порядке возрастания ранжира, что позволяет исключить психологический фактор «согласия с начальством».

В процессе мозгового штурма, как правило, вначале решения не отличаются высокой оригинальностью, но по прошествии некоторого времени типовые, шаблонные решения исчерпываются, и у участников начинают возникать необычные идеи. Ведущий записывает или как-то иначе регистрирует все идеи, возникшие в ходе мозгового штурма.

Затем, когда все идеи высказаны, производится их анализ, развитие и отбор. В итоге находится максимально эффективное и часто нетривиальное решение задачи.

#### 10 правил эффективного мозгового штурма

1. Предварительная подготовка. Всем участникам мозгового штурма следует готовиться к нему заранее. Задача штурма должна быть озвучена минимум за 2-3 дня до его проведения. За это время участники смогут неплохо обдумать стоящую перед ними проблему и уже в самом начале штурма предложить несколько интересных идей.

2. Много участников. Чтобы мозговой штурм прошёл максимально эффективно нужно приглашать для участия в нём как можно больше людей, предлагающих, соответственно, больше идей – результаты от такого подхода могут быть очень неожиданными.

3. Уточнение поставленной задачи. Перед началом штурма рекомендуется отвести некоторое время на дополнительное уточнение исследуемой проблемы. Это позволит ещё раз настроить всех «на одну волну», удостовериться в том, что все участники стараются решить одну и ту же задачу и ещё раз убедиться, что она поставлена верно.

4. Записи. На протяжении всей «игры нужно непременно вести записи и делать пометки. Причём, делать это должен каждый участник. Данную задачу, конечно, может выполнять и один ведущий, но он в любом случае может что-то упустить, пропустить, не заметить. Если же фиксировать идеи будут все, то и итоговый список решений и идей будет максимально полным и объективным.

5. Никакой критики. Этот пункт уже входит в основные правила проведения мозгового штурма, но о нём следует упомянуть ещё раз. Ни в коем случае не отвергайте предлагающиеся идеи, какими бы нелепыми или фантастическими они не казались. Зачастую именно они, переработанные, дополненные и приближённые к реальности, являются теми решениями, ради которых и устраивается мозговой штурм. К тому же критика всегда действует на людей подавляющим образом, а допускать этого во время штурма категорически не рекомендуется.

6. Максимальная генерация идей. Каждый участник процесса должен понять, что ему нужно предлагать как можно больше идей. Неопытные участники могут стесняться или обдумывать идеи, не озвучивая их. Следует понимать, что это многократно снижает всю эффективность метода. Это же касается и тех случаев, когда решение, казалось бы, найдено – идеи должны генерироваться на протяжении всего времени, выделенного на второй этап мозгового штурма.

7. Привлечение других людей. Если, например, во время штурма есть цель составить список из 100 решений, но этот уровень никак не достигается, можно привлечь к мозговому штурму людей, которые либо не присутствуют на штурме, либо вообще не имеют к нему никакого отношения.

8. Модификация идей. Для получения наилучшего результата можно соединять две идеи (и более) в одну. Особенно эффективно использовать этот приём, когда имеются варианты решения проблемы, предложенные людьми различного статуса, должности, ранга.

9. Визуальное отображение. Для удобства восприятия и повышения результативности мозгового штурма следует использовать маркерные доски, флэш-панели, плакаты, схемы, таблицы и т.п.

10. Отрицательный результат. Во время поиска решения и даже по его окончании представьте, что ситуация обернулась образом, прямо противоположным требуемому, и всё пошло не так, как вы планировали. С помощью такого моделирования можно способствовать выработке дополнительных идей, а также морально и психологически подготовить себя к любой ситуации.

## Оценка знаний в ходе проведения круглого стола

«Круглый стол» – современная форма публичного обсуждения или освещения каких-либо вопросов, когда участники, имеющие равные права, высказываются по очереди или в определенном порядке.

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводятся в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;
- обсуждаемый вопрос допускает разные мнения и толкования, а также взаимные возражения участников;
- в результате обсуждения должны быть выявлены точки зрения всех участников на данный вопрос;
- участники имеют равные права и высказываются в определенном порядке.

Наиболее важное значение в ходе подготовки к проведению круглого стола отводится выбору его темы. Тема должна не только отражать современные проблемные моменты теории и практики бюджетной системы, но и быть интересной ее участникам.

В этой связи преподавателю необходимо проанализировать все имеющиеся дискуссионные вопросы изучаемой дисциплины и предложить несколько тем на обсуждение студентам.

В ходе выбора темы нельзя пренебрегать и вопросами освещенности данной проблемы в научной литературе и периодической печати. Чем больше имеется публикаций по предложенной теме, тем интересней и результативнее дискуссии, возникающие в ходе проведения круглых столов.

После выбора темы, студентам предлагается перечень основных докладов, а также список литературы. При этом студенты могут скорректировать тему, а также должны дополнить предложенный список литературных источников. Далее, из числа желающих назначаются ответственные студенты за основные доклады. Кроме того, при необходимости могут быть назначены и содокладчики.

На самостоятельную подготовку к круглому столу необходимо отводить студенту не менее двух недель. Число докладов должно быть оптимальным (не более четырех), что позволяет не только заслушать результаты проведенных теоретических исследований студентами, но и обсудить их и сделать определенные выводы.

При организации и проведении круглого стола следует руководствоваться рядом правил:

1. К проведению круглого стола привлекаются все студенты. Также возможно участие экспертов (студентов старших курсов), которые могут принять участие в дискуссии по обсуждаемым темам.
2. Руководителем круглого стола может стать либо преподаватель, либо один из экспертов. Руководитель сообщает порядок проведения круглого стола, устанавливает регламент выступлений, обращается к присутствующим с вступительным словом. Далее предоставляется слово докладчикам, которые сообщают о результатах проведенных теоретических исследований в форме научного доклада. После выступлений участники круглого стола задают докладчикам наиболее интересующих их вопросы. На заключительном этапе работы круглого стола проводится открытая дискуссия по представленным проблемам, в которой участвуют все студенты.
3. После завершения дискуссии путем голосования выбирается лучший докладчик, а также подводятся окончательные итоги круглого стола.

Проведение круглого стола требует большой подготовительной работы со стороны студентов, которые должны подобрать литературу, составить план и раскрыть содержание выступления. При подготовке к выступлению, а также к участию в дискуссии на круглом столе, необходимо изучить предложенную литературу и выявить основные проблемные моменты выбранной для рассмотрения темы. Продолжительность доклада на круглом

столе не должна превышать установленного регламента, в связи с чем, материал должен быть тщательно проработан и содержать только основные положения представленной темы.

По результатам обсуждения определяется лучший доклад, оценивается участие каждого студента в обсуждении представленных докладов.

### **Методические рекомендации по подготовке к устному опросу**

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

## **5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **Тестовые задания**

#### **Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия**

1. Под «коммерцией» понимают:

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

2. Целью коммерческой стратегии является:

- 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

3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- а) с куплей товаров и/или услуг;
- б) с продажей товаров и/или услуг;
- в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- г) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- д) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

4. Что является объектом 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

5. Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?

- а) реальное воплощение товара;
- б) замысел товара;
- в) дополнение к товару;
- г) доставка товара;
- д) использование товара.

6. К коммерческим организациям не относятся:

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

7. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

- 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

8. В коммерческую службу промышленного предприятия входят:

- а) отдел координации закупок и продаж;
- б) отдел транспорта и таможенных операций;
- в) отдел маркетинга и цен;
- г) отдел рекламы;
- д) отдел работы с посредниками;
- е) все вышеперечисленные варианты верны

9. В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

- а) изучение рынков;
- б) изучение рынков поставщиков и потребителей;
- в) разработка контрактов с определением цен

10. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- а) в организации торгового обслуживания покупателей;
- б) в организации товаров;
- в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- г) в формировании ассортимента товаров.

11. Что подразумевает утверждение «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.

12. Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

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

13. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:

- а) коммерческим организациям;
- б) некоммерческим организациям;
- в) корпорациям
- г) транснациональным компаниям

14. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

- а) скидки с цены;
- б) премии;
- в) распространение купонов;
- г) бесплатные образцы товаров
- д) нет правильного ответа

15. Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе

- а) маркетинга;
- б) сбыта;
- в) услуг;
- г) кадров

16. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

- а) цена и качество;
- б) скидки и доступность информации;
- в) принадлежность к одной отрасли;
- г) отраслевая принадлежность

17. Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?

- а) контакты с поставщиками;
- б) технические справочники;
- в) опрос экспертов;
- г) изучение СМИ

18. Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

- а) производитель – потребитель;
- б) производитель – посредник – потребитель;

в) производитель – оптовый торговец – розница – потребитель

г) производитель – потребитель-государство

19. Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

а) разработка каталогов и прейскурантов;

б) доставка товара к месту продажи;

в) распаковка и расконсервация;

г) подготовка товара к продаже;

20. Что включает в себя коммерческая работа 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.

21. Торговый ассортимент представляет собой:

а) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;

б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;

в) совокупность товаров, находящихся на рынке;

г) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

22. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

а) ассортимент товаров; величина предприятия;

б) способ продаж; объем услуг;

в) расположение; организационно правовая форма;

г) ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг;

расположение; организационно правовая форма;

д) величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

23. Что такое «широта» ассортимента?

а) количество товарных единиц в товарной группе;

б) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;

в) соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;

г) количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень;

24. Как называются хозяйственные связи, 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

25. Какие элементы коммерческой деятельности 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.

26. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

- а) игры;
- б) премии лучшим торговым работникам;
- в) проведение конференций продавцов;
- г) моральные поощрения

27. Какой вид сервиса не существует?

- а) предпродажный;
- б) послепродажный;
- в) внутрипродажный;
- г) все вышеперечисленные варианты верны

28. Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?

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

29. Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада.

- а) личный отбор товара на складе;
- б) по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
- в) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
- г) с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;
- д) личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

30. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?

- а) деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);
- б) деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,
- в) личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,
- г) наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз,
- д) деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

## **Тема 2. Коммерческие риски организации**

Управление предпринимательскими рисками

1) Риск – это:

- а) неблагоприятное событие, влекущее за собой убыток;
- б) все предпосылки, могущие негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного временного промежутка;
- в) вероятность наступления стихийных бедствий либо технических аварий;
- г) вероятность провала программы продаж;
- д) вероятность успеха в бизнесе.

2) Управление риском – это:

- а) отказ от рискованного проекта;
- б) комплекс мер, направленных на снижение вероятности реализации риска;
- в) комплекс мер, направленных на компенсацию, снижение, перенесение,

принятие риска или уход от него;

г) комплекс мероприятий, направленных на подготовку к реализации риска.

3) Реализация риск-менеджмента на современных предприятиях включает в себя:

а) выявление последствий деятельности экономических субъектов в ситуации риска;

б) прогнозирование этой деятельности для снижения уровня риска;

в) умение реагировать на возможные отрицательные последствия этой деятельности;

г) умение ликвидировать такие последствия;

д) разработка и осуществление мер, при помощи которых могут быть нейтрализованы или компенсированы вероятные негативные результаты предпринимаемых действий.

4) Содержательная сторона риск-менеджмента включает в себя:

а) планирование деятельности по реализации рискованного проекта;

б) сравнение вероятностей и характеристик риска, полученных в результате оценки и анализа риска;

в) выбор мер по минимизации или устранению последствий риска;

г) организация службы управления рисками на предприятии.

5) Что из перечисленного не является элементом системы риск-менеджмента?

а) выявление расхождений в альтернативах риска;

б) разработка планов, позволяющих действовать оптимальным образом в ситуации риска;

в) разработка конкретных мероприятий, направленных на минимизацию или устранение негативных последствий;

г) учет психологического восприятия рискованных проектов;

д) ни один из вариантов не является элементом системы риск-менеджмента;

е) все перечисленное является элементами системы риск-менеджмента.

6) Какие категории задач риск-менеджмента можно выделить?

а) применение риск-менеджмента;

б) применение методов риск-менеджмента;

в) управление рисками по их типам;

г) точность оценок рисков;

д) точность прогнозов рисков.

7) VAR – это:

а) парадигма стоимости риска (Value-at-Risk);

б) показатель объемов потерь прибыли (Volume at Reduce);

в) степень сопротивления персонала рискованным проектам (Volume at Resistance);

г) объем риска (Volume of Accepted Risk).

8) Главной функцией риск-менеджмента является:

а) создание чуткой системы управления рисками;

б) оценка риска по каждому проекту в компании;

в) оценка риска для компании в целом;

г) предотвращение банкротства компании в результате наступления случайных событий.

9) Какие подходы выделяют при расчете VAR?

а) эмпирический;

б) логический;

в) оценочный;

г) ранжирование;

д) параметрический.

10) Что из перечисленного не является элементом расчета VAR для одного

актива?

- а) текущая стоимость актива;
- б) чувствительность стоимости к неблагоприятному изменению фактора риска;
- в) изменение стоимости в перспективе;
- г) возможное изменение фактора риска при данном доверительном уровне;
- д) все вышеперечисленные ответы верны;
- е) все вышеперечисленные ответы не верны

#### **Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации**

1. Политика протекционализма была обоснована научной школой:

- а) физиократов;
- б) меркантилистов;
- в) монетаризм;
- г) неоинституционализм.

2. «Рецептами» кейнсианства для государственного регулирования экономики являются:

- а) регулирование денежной массы;
- б) дефицитный госбюджет;
- в) существенные расходы государства на инвестиции;
- г) сокращение транзакционных издержек.

3. Переход к рыночной экономике в РФ осуществлялся на основе:

- а) Укрепление вертикали власти;
- б) либерализация ценообразования;
- в) развитие экономики знаний;
- г) приватизация и разгосударствление.

4. «Провалами» рынка являются: (Провалы" (фиаско) рынка (market failures) — это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов. Обычно выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, свидетельствующих о "провалах" рынка:

- а) монополия;
- б) дефицит государственного бюджета;
- в) асимметричность информации;
- г) производство общественных благ.

5. Монетаризм главным направлением регулированием экономики считает:

- а) регулирование денежной массы;
- б) сокращение дефицита гос.бюджета;
- в) регулирование ставки рефинансирования;
- г) регулирование норм обязательных резервов для банковского сектора.

6. Доля государства в экономике определяется:

- а) долей государственной собственности;
- б) долей перераспределения ВВП через бюджетную систему;
- в) долей денежной массы к ВВП;
- г) долей занятых в государственном секторе экономики.

7. Определите экономические функции государства:

- а) регулирование рынка;
- б) производство общественных благ;
- в) перераспределение ресурсов;
- г) определение пропорций совокупного спроса и предложения.

8. В развитых европейских государствах доля ВВП перераспределения через бюджетную систему, составляет примерно:

- а) 30-32%;
- б) 40-45%;
- в) 75-80%;
- г) 0%.

9. Роль государства в экономике определяется:
- а) количеством денег в обращении;
  - б) долей перераспределяемого ВВП;
  - в) долей занятых по формам собственности;
  - г) величиной дефицита бюджета.
10. К методам косвенного регулирования экономики относятся:
- а) налоги;
  - б) лицензии;
  - в) государственные закупки;
  - г) ставка рефинансирования.
11. Назовите нормы антимонопольного контроля, используемые при создании, слиянии коммерческих организаций:
- а) сумма активов учредителей, создающих новую организацию, превышает 200 тыс. МРОТ;
  - б) стоимость активов новой организации при слиянии превышает 100 тыс. МРОТ;
  - в) создание организации с филиалом более чем в 10 субъектах Федерации;
  - г) все ответы неверны;
12. К доминирующим хозяйствующим субъектам можно отнести организации с долей на рынке определённого товара:
- а) 50%
  - б) 35%
  - в) 15%
  - г) 10%
13. Характеристиками олигопольного рынка являются:
- а) конкуренция между несколькими продавцами;
  - б) вход в отрасль и выход из неё не возможны;
  - в) выпуск однородного продукта
  - г) большое количество покупателей и продавцов
14. Индекс Херфиндаля-Хиршмана определяет монопольную власть через:
- а) ценовую компоненту;
  - б) прибыль;
  - в) долю компаний на рынке;
  - г) долю крупнейших компаний в объёме продаж;
15. Антимонопольное регулирование на товарных рынках запрещает:
- а) установление монопольно низких цен;
  - б) изъятие товаров из обращения;
  - в) рекламу монополистов;
  - г) слияние и поглощение.
16. Величина налогов непосредственно влияет на величину:
- а) спроса;
  - б) предложения;
  - в) сбыта;
  - г) все ответы не верны;
17. Определите общефедеральные налоги:
- а) налог на прибыль;
  - б) земельный налог;
  - в) налог с продаж;
  - г) ЕСН
18. К налоговым доходам федерального бюджета относятся:
- а) доходы от налога на имущество юридических лиц;
  - б) доходы от налога на прибыль;
  - в) доходы от продажи имущества, находящегося в государственной собственности;

- г) доходы от налога на землю;
19. Назовите ставки НДС (в %):
- а) 0
  - б) 10
  - в) 18
  - г) 24

20. Единый налог на временный доход применим:

- а) к соглашениям о разделе продукции;
- б) к лизинговым соглашениям;
- в) к отдельным видам деятельности;
- г) все ответы не верны

**Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия**

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности (АФХД) можно рассматривать как:

- а) микроэкономический анализ
- б) макроэкономический анализ
- в) статистический анализ

2. Роль анализа в управлении предприятием – это:

- а) разработка бюджета предприятия
- б) основа разработки планов и принятия управленческих решений
- в) одна из функций управления

3. Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности является:

- а) экономические результаты деятельности предприятия
- б) планирование, учет, анализ и принятие управленческого решения
- в) причинно-следственные связи экономических явлений и процессов

4. По отраслевому признаку АФХД делится на:

- а) межотраслевой, отраслевой
- б) внутрихозяйственный, межхозяйственный
- в) маржинальный

5. По объектам управления АФХД делится на:

- а) тематический
- б) организационно-технический
- в) социально – экономический

6. По объектам управления АФХД делится на:

- а) организационно-технический
- б) финансово – экономический
- в) тематический

7. По методике изучения объектов АФХД делится на:

- а) комплексный
- б) тематический
- в) факторный

8. По методике изучения объектов АФХД делится на:

- а) сравнительный
- б) тематический
- в) периодический

9. По периодичности изучения объектов АФХД делится на:

- а) систематический

б) перспективный

в) разовый

10. По периодичности изучения объектов АФХД делится на:

а) перспективный

б) периодический

в) ретроспективный

11. По пространственному признаку АФХД делится на:

а) межхозяйственный

б) региональный

в) перспективный

12. По пространственному признаку АФХД делится на:

а) региональный

б) внутрихозяйственный

в) комплексный

13. По временному признаку АФХД делится на:

а) перспективный

б) периодический

в) разовый

14. По временному признаку АФХД делится на:

а) периодический

б) годовой

в) ретроспективный

15. По объектам управления АФХД делится на:

а) аудиторский или бухгалтерский

б) внутрихозяйственный

в) межхозяйственный или тематический

16. По мере насыщения рынка и удовлетворения количественного спроса и усиления конкуренции уже не производство, а ... будет определять цели предприятия:

а) средство

б) сбыт

в) спрос

17. Фонд времени, определяемый путем умножения количества единиц установленного оборудования на количество рабочих дней отчетного периода и на количество часов ежедневной работы с учетом коэффициента сменности:

а) фактический

б) календарный

в) режимный

18. Важным показателем деятельности промышленных предприятий является ... продукции:

а) количество

б) качество

в) спрос

19. Прямой показатель ритмичности продукции – это:

а) наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства

б) наличие доплат за сверхурочные работы

в) удельный вес

20. Другим методом расчета влияния структурного фактора на объем производства продукции в стоимостном выражении является способ:

а) средневзвешенных цен

б) абсолютных разниц

в) геометрических прогрессий

21. К таким показателям относятся материалоотдача, материалоемкость, коэффициент соотношений темпов роста объема производства и материальных затрат, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов:

а) обобщающим

б) плановым

в) частным

22. По своему содержанию показатели условно делятся на:

а) технические

б) количественные

в) прикладные

23. По своему содержанию показатели условно делятся на:

а) общие

б) прикладные

в) качественные

24. К косвенным показателям ритмичности продукции относится:

а) коэффициент ритмичности

б) наличие сверхнормативных остатков незавершенного производства

в) коэффициент вариации

25. Для получения диаграмм рассматриваемого типа используют разнообразные геометрические фигуры – ..., круг, реже:

а) шестигранник

б) ромб

в) прямоугольник

26. Увеличение объема грузооборота содействует снижению:

а) эстетичности продукции

б) себестоимости услуг

в) качества продукции

27. Коэффициент ... показывает относительную меру отклонения отдельных значений показателя от среднеарифметической:

а) вариации

б) ассоциации

в) ковариации

28. Использование ... метода в анализе означает, что изучение хозяйственной деятельности предприятий должно проводиться с учетом всех взаимосвязей:

а) интегрального

б) ситуационного

в) диалектического

29. Показатели, характеризующие затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или объем выполненных работ за единицу времени:

- а) вспомогательные
- б) плановые
- в) обобщающие

30. Среди наук, с которыми связан анализ хозяйственной деятельности, в первую очередь, нужно выделить:

- а) математику
- б) экономическую теорию
- в) программирование

## **Тема 10. Инновации в сфере коммерции**

1. Синоним слова инновации

- а) нововведения
- б) секреты фирмы
- в) вложения в нематериальные активы
- г) модернизация
- д) вложения

2. Создаваемые (осваиваемые) новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг называются.

- а) инновациями
- б) секретами фирмы
- в) вложениями в нематериальные активы
- г) вложениями
- д) модернизация

3. Продукт, чьи технологические характеристики или предполагаемое использование являются принципиально новыми либо существенно отличающимися от аналогичных ранее производимых продуктов – это .....

- а) технологически новый продукт
- б) технологически усовершенствованный продукт
- в) обновленный продукт
- г) принципиальный продукт

4. Как классифицируются инновации по объекту (областям) применения?

- а) продуктовые, процессные, технологические, организационные, управленческие
- б) пионерные, принципиально новые, улучшающие
- в) межотраслевые; региональные; отраслевые
- г) все ответы верны
- д) стратегические, адаптивные

5. Инновации, включающие разработку, опытное производство и внедрение технологически новых и усовершенствованных продуктов, новых материалов, комплектующих изделий и т.п. называются....

- а) продуктовые инновации
- б) процессные инновации
- в) технологические инновации
- г) организационные
- д) управленческие

6. Инновации, означающие разработку и применение новых технологий в различных отраслях производства, за счет чего обеспечивается производство новых видов продукции, повышение их качества, сокращение текущих производственных затрат, повышение экономической эффективности производства, называются...

- а) продуктовые инновации
- б) процессные инновации



- в) технологические инновации
- г) организационные инновации
- д) эффективные инновации

7. Как классифицируются инновации по степени значимости результатов?

- а) пионерные, принципиально новые, улучшающие
- б) продуктовые, процессные, технологические, организационные, управленческие
- в) межотраслевые; региональные; отраслевые
- г) стратегические, адаптивные
- д) значительные и незначительные

8. Как называются инновации, которые являются результатом фундаментальных научных исследований и которые коренным образом изменяют технологический уклад, производственную структуру, систему управления и темпы экономического развития?

- а) пионерные инновации
- б) принципиально новые инновации
- в) улучшающие инновации
- г) простые, модификационные инновации
- д) фундаментальными

9. Как называются инновации, на основе которых возможно качественное изменение технологической системы, смена поколений техники, появление новых отраслей производства?

- а) пионерные инновации
- б) принципиально новые инновации
- в) улучшающие инновации
- г) простые, модификационные инновации
- д) технологические

10. Как классифицируются инновации по масштабам распространения?

- а) транснациональные; межотраслевые; региональные; отраслевые; инновации в рамках предприятия;
- б) пионерные, принципиально новые, улучшающие
- в) продуктовые, процессные, технологические, организационные, управленческие
- г) стратегические и адаптивные

11. Что из нижеперечисленного не относится к внутренним мотивам инновационной деятельности предприятия?

- а) необходимость повышения конкурентоспособности
- б) расширение доли рынка, выход предприятия на новые рынки
- в) максимизация получения предприятием прибыли в долгосрочном периоде
- г) конъюнктурные колебания на рынках

12. Как называются инновации, направленные на усовершенствование известных технологий, объектов техники или продукции, основой которых являются результаты прикладных исследований и проектно-конструкторских разработок?

- а) пионерные,
- б) принципиально новые
- в) улучшающие инновации
- г) модификационные

13. Комплекс намеченных к реализации инновационно-инвестиционных проектов и мероприятий, согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающих эффективное освоение новых технологий, производство принципиально новых видов продукции, – это ...

- а) инновационная политика предприятия
- б) инновационная программа предприятия
- в) инновационный продукт предприятия

- г) инвестиционные предложения
  - д) инвестиционные проекты
14. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности в 2021 г. составил...

- а) 17,8%
- б) 7,8%
- в) 24,4%
- г) 34,4%
- д) 1,5%

15. Трансфер технологий – это...

- а) комплекс мероприятий, направленных на передачу научных, научно-технических знаний (в том числе результатов научной, научно-технической деятельности и прав на такие результаты), технологий, разработанных как в стране, так и за рубежом в сферу практического их применения.
- б) экспорт инновационных технологий
- в) стратегическое управление материальными и финансовыми потоками в процессе закупки и продажи технологий
- г) импорт технологий

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 3.

Критерии оценки (в баллах):

«**Отлично**» ставится, если студент правильно ответил не менее, чем на 90% вопросов теста;

«**Хорошо**» ставится, если студент правильно ответил не менее, чем на 60% вопросов теста;

«**Удовлетворительно**» ставится, если студент правильно ответил не менее, чем на 40% вопросов теста;

«**Неудовлетворительно**» ставится, если студент правильно ответил менее, чем на 40 % вопросов теста;

### **Задания для опроса**

#### **Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия**

1. Принципы и методы управления, цель и задачи.
2. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
3. Внутренняя и внешняя среда.
4. Субъекты коммерческой деятельности их взаимосвязь.
5. Торговые коммерческие структуры, их виды, функции, организационное
6. построение.

#### **Тема 2. Коммерческие риски организации**

1. Риск в коммерческой деятельности: понятие.
2. Условия возникновения рисков.
3. Внешние и внутренние факторы.
4. Прямые и косвенные факторы рисков.
5. Классификация рисков

#### **Тема 3. Коммерческая информация и ее защита**

1. Информация как предмет коммерческого распространения.

2. Привлекательность использования передовых технологий для анализа и принятия своевременных решений.
3. Защита коммерческой информации.

#### **Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации**

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации и ее нормативно-правовая база.
  2. Контрольные и надзорные органы.
  3. Государственная регистрация и лицензирование.
- Коммерческий риск и способы управления им.

#### **Тема 5. Организация хозяйственных связей**

1. Понятие хозяйственных связей.
2. Система хозяйственных связей.
3. Факторы формирования хозяйственных связей.
4. Виды хозяйственных связей.
5. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.
6. Значение хозяйственных связей

#### **Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров**

1. Сущность роль и значение закупочной работы.
2. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам.
3. Этапы коммерческой работы по закупкам товаров

#### **Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров**

1. Понятие, сущность и задачи оптовой торговли.
2. Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже.
3. Формы оптовой продажи товаров.
4. Организация оптовой продажи при транзитном обороте.
5. Организация оптовой продажи при складском обороте.

#### **Тема 8. Ассортимент и управление товарными запасами**

1. Планирование, формирование и анализ ассортимента
2. товаров. Закупка товаров, их назначение. Источники
3. закупок, их оценка и выбор поставщиков. Продажа (сбыт)
4. товаров: понятие, методы, организация, эффективность.
5. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 3.

#### **Критерии оценки (в баллах):**

«Отлично» ставится, если студент полностью раскрывает проблему, обозначенную в вопросе, способен грамотно аргументировать излагаемую точку зрения, хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен проводить сравнительный анализ различных источников.

«Хорошо» ставится, если студент в целом дает достаточно полный ответ на поставленный вопрос, приводит необходимые аргументы, но иногда затрудняется в обосновании излагаемой точки зрения.

«Удовлетворительно» ставится, если студент при ответе на поставленный вопрос раскрывает лишь отдельные аспекты рассматриваемой проблемы, недостаточно хорошо

ориентируется в изучаемом материале, способен частично аргументировать свою точку зрения, недостаточно хорошо знаком с источниками.

«Неудовлетворительно» ставится, если студент не может даже частично ответить на поставленный вопрос, не ориентируется в изучаемом материале, не знаком с источниками.

## **Задания для контрольной работы**

### **Тема 10. Инновации в сфере коммерции**

Цель: формирование навыков разработки нового бизнес проекта (start-up), который:

- а) базируется исключительно на использовании инновационных технологий или внедрении абсолютно новой продукции,
- б) создается с целью извлечения прибыли с этого проекта после его развития.

Работа в микрогруппах.

Главное условие работы по заданиям – выделять социальную миссию в качестве основы своих проектов, направлять свою деятельность на решение конкретных социальных проблем.

Задание 1.

А) Выберите одно из предложенных слов и найдите к нему возможные идеи для создания бизнеса. При возможности распишите такие идеи для каждого из слов:

Л О Ш А Д Ь

Д Е Т И

Т Р А Н С П О Р Т (любой вид транспорта)

В О Д А

Т Е Л Е Ф О Н

???

Б) Остановите свой выбор на одной из идей. Ответьте на вопросы:

Как продукция (услуга) может удовлетворить рыночные потребности?

Какими уникальными достоинствами обладает? Что особенного и почему потребители будут предпочитать Ваш товар, а не Ваших конкурентов?

В чем социальная значимость Вашего проекта? или Каков экологический эффект от Вашего бизнеса?

Как будете продвигать Ваши товары или услуги к потребителю? Каковы условия и организация сбыта продукта? Какие каналы продвижения будете задействовать?

Помните: Сбыт = транспортировка, хранение, предпродажная подготовка, продвижение (стимулирование, реклама, пропаганда), реализация (методы продаж), послепродажная обслуживание.

Подставьте проблему к вопросам шести падежей русского языка и ответьте на них:

И.п. Кто Ваша целевая аудитория? Что может ее заинтересовать?

Р.п. Чего и кого нет у Вашего конкурента?

Д.п. Чему и кому будет рад Ваш Покупатель (Клиент)?

В.п. Кого еще может заинтересовать Ваш продукт? И что конкретно в нем привлекает?

Т.п. Чем и кем Вы гордитесь на Вашем производстве (предприятии)?

П.п. В чём Ваши слабые и сильные стороны?

Сколько рабочих мест предполагается открыть в вашем бизнесе?

Время работы по заданию: 25 мин.

Презентация выполненного задания: 5 мин.

Задание 2. Определите 5 ключевых слов, из которых возможно развить бизнес-идею.

Время работы по заданию: 10 мин.

Задание 3. Обменяйтесь с другими микрогруппами ключевыми словами, определенными в задании №2. Предложите бизнес-идею по каждому из слов.

Время работы по заданию: 15 мин.

Презентация выполненного задания: 5 мин

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 3.

### **Критерии оценки (в баллах):**

«Отлично» ставится студенту, если он полностью раскрывает проблему, обозначенную в вопросе, способен грамотно аргументировать излагаемую точку зрения, хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен проводить сравнительный анализ различных источников, полностью выполняет предложенное задание и может грамотно объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«Хорошо» ставится студенту, если он в целом дает достаточно полный ответ на поставленный вопрос, приводит необходимые аргументы, но иногда затрудняется в обосновании излагаемой точки зрения, в основном выполняет предложенное задание и может объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«Удовлетворительно» ставится студенту, если он при ответе на поставленный вопрос раскрывает лишь отдельные аспекты рассматриваемой проблемы, недостаточно хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен частично аргументировать свою точку зрения, недостаточно хорошо знаком с источниками, частично выполняет предложенное задание, при этом лишь частично может объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«Неудовлетворительно» ставится студенту, если он не может даже частично ответить на поставленный вопрос, не ориентируется в изучаемом материале, не знаком с источниками, не выполнил предложенное задание.

### **Вопросы к экзамену**

1. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
2. Назовите субъекты и объекты коммерческой деятельности.
3. Сформулируйте основные задачи, стоящие перед коммерческими службами предприятий.
4. Что собой представляет товар как объект коммерческой деятельности?
5. Дайте определение понятию «юридическое лицо».
6. В чем основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих?
7. Перечислите основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
8. В чем отличие обществ с ограниченной ответственностью от акционерных обществ?
9. Какие организации относятся к некоммерческим?
10. На основании каких учредительных документов осуществляют свою деятельность юридические лица?
11. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица?
12. Каковы цели государственного регулирования торговли?
13. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
14. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?
15. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?
16. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?
17. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?
18. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества?
19. Каковы сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров и сроки удовлетворения их продавцом или изготовителем?
20. Каковы цели, задачи и структура коммерческой службы организации?

21. Какие функции выполняют подразделения коммерческой службы?
22. Что такое этика? В чем особенности профессиональной этики?
23. Какие этические принципы и почему должны соблюдать коммерсанты в своей деятельности?
24. Что понимается под информацией и информационными ресурсами?
25. Что понимается под документированной информацией?
26. Какие требования предъявляются к документированной информации?
27. Какая информация считается конфиденциальной? Приведите примеры.
28. На каких принципах основывается правовое регулирование отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации?
29. Каковы права и обязанности обладателя информации?
30. Как классифицируют сведения, составляющие государственную тайну?
31. Дайте определение понятиям «сделка» и «договор». Какие они бывают?
32. В какой форме может быть заключен договор?
33. Что является существенными условиями договора?
34. Каков порядок заключения договора?
35. Каков порядок изменения и расторжения договора?
36. Сущность и цели коммерческой деятельности.
37. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
38. Виды коммерческой деятельности, инфраструктура.
39. Коммерческие формы и методы сотрудничества в сфере производства.
40. Условия осуществления коммерческой деятельности.
41. Процессы коммерческой деятельности.
42. Формы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
43. Методы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
44. Заключение договоров купли-продажи.
45. Некоторые протокольные рекомендации.
46. Структура и содержание контрактов.
47. Коммерческие взаиморасчеты.
48. Закупка и поставка товаров.
49. Необходимость и сущность управления запасами на коммерческом предприятии.
50. Понятие товарного потока.
51. Формирование ассортимента торгового предприятия.
52. Методы управления запасами и товарными потоками.
53. Сфера услуг: ее роль в развитии торговли и производства.
54. Понятие и классификация услуг.
55. Свойства услуг.
56. Коммерция услуг.
57. Коммерческая информация: сущность, ценность, виды.
58. Содержание государственного регулирования коммерческой деятельности.
59. Необходимость государственного регулирования коммерческой деятельности и его виды.
60. Таможенное регулирование.
61. Валютный контроль.
62. Финансирование.
63. Кредитование.

64. Аренда и лизинг.
65. Франчайзинг.
66. Оценка финансового состояния и управление финансовыми потоками.
67. Коммерческий риск.
68. Коммерческая тайна.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 3.

**Критерии оценки:**

**«Отлично»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

**«Хорошо»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

**«Удовлетворительно»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

**«Неудовлетворительно»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.