

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Иркутский государственный университет путей сообщения»  
(ФГБОУ ВО ИРГУПС)

УТВЕРЖДЕНА  
приказом ректора  
от «08» мая 2020 г. №266-1

**Б1.В.ДВ.03.02 Коммерция**  
**рабочая программа дисциплины**

Направление подготовки – 38.03.02 Менеджмент  
Профиль подготовки – Логистика и управление цепями поставок  
Программа подготовки – прикладной бакалавриат  
Квалификация выпускника – бакалавр  
Форма обучения – очная  
Нормативный срок обучения – 4 года  
Кафедра-разработчик программы – Менеджмент

Общая трудоемкость в з.е. - 2  
Часов по учебному плану - 72

Формы промежуточной аттестации в семестрах:  
зачет, 7

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

| Семестр  | 7                       | Итого                   |
|--|-------------------------|-------------------------|
| Число недель в семестре                                      | 14                      |                         |
| Вид занятий  | Часов по учебному плану | Часов по учебному плану |
| <b>Аудиторная контактная работа по видам учебных занятий</b> | <b>42</b>               | <b>42</b>               |
| – лекции   | 14                      | 14                      |
| – практические (семинарские)                                 | 28                      | 28                      |
| <b>Самостоятельная работа</b>                                | <b>30</b>               | <b>30</b>               |
| <b>Зачет</b>   | <b>-</b>                | <b>-</b>                |
| <b>Итого</b>   | <b>72</b>               | <b>72</b>               |

ИРКУТСК

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата, утвержденным Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. № 7, и на основании учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Логистика и управление цепями поставок», утвержденного Учёным советом ИРГУПС от «30» апреля 2020 г. № 10.

Программу составил:  
к.э.н., доцент Е.В. Файзрахманова

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе для обучения обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент на заседании кафедры «Менеджмент».  
Протокол от «16» марта 2020 г. № 9.

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

О.А. Фрейдман

| <b>1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>  |   |
|---|---|
| <b>1.1 Цели освоения дисциплины</b>   |   |
| 1   | формирование знаний, умений и навыков в сфере коммерческо-посреднической деятельности     |
| <b>1.2 Задачи освоения дисциплины</b>   |   |
| 1   | изучить сущность и содержание коммерческой деятельности                                   |
| 2   | изучить субъекты коммерческой деятельности  |
| 3   | овладеть сущностью и особенностями коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг     |
| 4   | изучить виды коммерческих сделок  |
| 5   | рассмотреть работу товарных бирж, аукционов, ярмарок и выставок                           |
| 6   | изучить основы внешнеэкономической коммерческой деятельности                              |
| 7   | изучить вопросы государственного и международного регулирования коммерческой деятельности |
| 8   | овладеть приемами оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия              |
| <b>1.3 Цель воспитания и задачи воспитательной работы в рамках дисциплины</b>   |   |
| Профессионально-трудовое воспитание обучающихся   |   |
| Цель профессионально-трудоового воспитания – формирование у обучающихся осознанной профессиональной ориентации, понимания общественного смысла труда и значимости его для себя лично, ответственного, сознательного и творческого отношения к будущей деятельности, профессиональной этики, способности предвидеть изменения, которые могут возникнуть в профессиональной деятельности, и умению работать в изменённых, вновь созданных условиях труда. |   |
| Цель достигается по мере решения в единстве следующих задач:  |   |
| – формирование сознательного отношения к выбранной профессии;   |   |
| – воспитание чести, гордости, любви к профессии, сознательного отношения к профессиональному долгу, понимаемому как личная ответственность и обязанность;   |   |
| – формирование психологи профессионала;   |   |
| – формирование профессиональной культуры, этики профессионального общения;  |   |
| – формирование социальной компетентности и другие задачи, связанные с имиджем профессии и авторитетом транспортной отрасли  |   |

| <b>2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>   |  |
|--|--|
| <b>2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося</b>  |  |
| 3  | Б1.Б.17 Маркетинг  |
| 1  | Б1.Б.25 Общий курс железных дорог  |
| 7  | Б1.В.09 Логистика  |
| 4  | Б1.В.10 Производственный менеджмент  |
| 2  | Б1.В.11 География транспорта   |
| 8  | Б1.В.ДВ.06.01 Логистический менеджмент на транспорте   |
| 9  | Б1.В.ДВ.06.02 Логистика отрасли  |
| 5  | Б1.В.ДВ.12.01 Управление логистическими системами и процессами   |
| 6  | Б1.В.ДВ.12.02 Логистические риски  |
| 11   | Б2.В.03(П) Производственная - по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности   |
| 10   | ФТД.02 Управление материально-техническим снабжением   |
| <b>2.2 Дисциплины и практики, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее</b> |  |
| 1  | Б1.В.01 Методы принятия управленческих решений   |
| 2  | Б1.В.05 Маркетинг и логистика территорий   |
| 3  | Б3.Б.01 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты |

| <b>3 ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</b> |   |
|---|---|
| <b>ОПК-6: владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций</b>                       |   |
| <b>Минимальный уровень освоения компетенции</b>   |   |
| Знать   | основные теоретические аспекты управления операционной (производственной) деятельностью организаций             |
| Уметь   | оценивать необходимость принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций |
| Владеть   | способами управления операционной (производственной) деятельностью организаций                                  |

| <b>Базовый уровень освоения компетенции</b>  |   |
|--|---|
| Знать  | характеристики решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций   |
| Уметь  | выбрать инструменты разработки и принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций  |
| Владеть  | инструментами разработки и принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций  |
| <b>Высокий уровень освоения компетенции</b>  |   |
| Знать  | основные методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций   |
| Уметь  | выбрать эффективные методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций  |
| Владеть  | навыками использования методов принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций  |
| <b>ПК-7: владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ</b> |   |
| <b>Минимальный уровень освоения компетенции</b>  |   |
| Знать  | содержание бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ содержание функционального менеджмента   |
| Уметь  | оценивать содержание бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ применять функциональный менеджмент для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ  |
| Владеть  | навыками составления бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ приемами функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ   |
| <b>Базовый уровень освоения компетенции</b>  |   |
| Знать  | процесс реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ процесс реализации управленческих решений в области функционального менеджмента  |
| Уметь  | выявлять особенности реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/работать с методическим инструментарием реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ  |
| Владеть  | навыками реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ методами реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ  |
| <b>Высокий уровень освоения компетенции</b>  |   |
| Знать  | этапы контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ методический инструментарий реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ   |
| Уметь  | определять этапы контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ          |
| Владеть  | навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ приемами координации деятельности исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ |
| <b>ДПК-3.1: способность управлять перемещением материальных ресурсов, в том числе: закупками, транспортировкой, складированием, распределением</b>   |   |
| <b>Минимальный уровень освоения компетенции</b>  |   |
| Знать  | место и значение закупочной и распределительной деятельности в цепи поставок  |
| Уметь  | принять решение о включении дополнительного звена в цепь поставок   |
| Владеть  | приемами принятия решений о месте расположения предприятия  |
| <b>Базовый уровень освоения компетенции</b>  |   |
| Знать  | виды оборудования и технического оснащения предприятия  |
| Уметь  | определить рациональное оснащение предприятия   |

|  |  |
|--|--|
| Владеть  | приемами оптимизации работы предприятия  |
| <b>Высокий уровень освоения компетенции</b>  |  |
| Знать  | виды операций технологического процесса закупки и распределения (сбыта)                                |
| Уметь  | анализировать технологические процессы закупки и распределения (сбыта)                                 |
| Владеть  | навыками принятия решений экономических проблем в сфере закупок и распределения (сбыта)                |
| <b>ДПК-3.2: способность оценить эффективность использования логистической инфраструктуры</b> |  |
| <b>Минимальный уровень освоения компетенции</b>  |  |
| Знать  | классификацию предприятий  |
| Уметь  | выбрать соответствующий подход к определению месторасположения предприятия                             |
| Владеть  | приемами оценки затрат на оснащение предприятия  |
| <b>Базовый уровень освоения компетенции</b>  |  |
| Знать  | закупочная и распределительная (сбытовая) функции предприятий  |
| Уметь  | оценить влияние качества оборудования и технического оснащения предприятия на эффективность его работы |
| Владеть  | приемами рациональной организации закупки и распределения (сбыта) товаров                              |
| <b>Высокий уровень освоения компетенции</b>  |  |
| Знать  | показатели эффективности работы предприятия  |
| Уметь  | использовать инструментами повышения эффективности коммерческой деятельности                           |
| Владеть  | приемами оценки эффективности функционирования предприятия   |

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

|                |   |
|----------------|---|
| <b>Знать</b>   |   |
| 1              | основные методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций   |
| 2              | этапы контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ методический инструментарий реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ   |
| 3              | виды операций технологического процесса закупки и распределения (сбыта)   |
| 4              | показатели эффективности работы предприятия   |
| <b>Уметь</b>   |   |
| 1              | выбрать эффективные методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций  |
| 2              | определять этапы контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ          |
| 3              | анализировать технологические процессы закупки и распределения (сбыта)  |
| 4              | использовать инструментами повышения эффективности коммерческой деятельности  |
| <b>Владеть</b> |   |
| 1              | навыками использования методов принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций  |
| 2              | навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ приемами координации деятельности исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ |
| 3              | навыками принятия решений экономических проблем в сфере закупок и распределения (сбыта)   |
| 4              | приемами оценки эффективности функционирования предприятия  |

**4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

| Код занятия | Наименование разделов и тем /вид занятия/   | Семестр | Часы | Код компетенции            | Учебная литература, ресурсы сети «Интернет» |
|-------------|---|---------|------|----------------------------|---|
| 1.0         | <b>Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности</b>                                  |         |      |                            |   |
| 1.1         | Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности /Лек/ | 7       | 2    | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Л1.1, Л 1.2<br>Л4.1                         |

|            |  |   |   |                                     |  |
|------------|--|---|---|-------------------------------------|--|
| 1.2        | Изучение теоретического материала, подготовка к практическому занятию /Ср/               | 7 | 2 | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2          | Л1.1, Л2.1<br>Л3.2, Л4.1,<br>Э.1, Э.2        |
| 1.3        | Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности /Пр/ | 7 | 4 | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2          | Л1.1, Л2.1,<br>Л3.1, Э.1, Э.2                |
| 1.4        | Тема 2. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг /Лек/                         | 7 | 2 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1            | Л1.1, Л4.1                                   |
| 1.5        | Изучение теоретического материала, подготовка к практическому занятию /Ср/               | 7 | 2 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1            | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.2<br>Л4.1, Э.1, Э.2  |
| 1.6        | Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг /Пр/                                  | 7 | 4 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1            | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.1,<br>Э.1, Э.2       |
| 1.7        | Тема 3. Коммерческие сделки, контракты купли-продажи /Лек/                               | 7 | 2 | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2          | Л1.2, Л4.1                                   |
| 1.8        | Изучение теоретического материала, подготовка к практическому занятию /Ср/               | 7 | 2 | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2          | Л1.2, Л2.1,<br>Л3.2, Л4.1,<br>Э.1, Э.2       |
| 1.9        | Коммерческие сделки, контракты купли-продажи /Пр/  | 7 | 4 | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2          | Л1.1, Л2.1,<br>Л3.1, Э.1, Э.2                |
| 1.10       | Проработка лекционного материала по разделу /Ср/   | 7 | 2 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.1,<br>Э.1, Э.2       |
| 1.11       | Подготовка к контрольному тестированию /Ср/  | 7 | 4 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.1,<br>Э.1, Э.2       |
| <b>2.0</b> | <b>Раздел 2. Эффективность организации коммерческой деятельности</b>                     |   |   |                                     |  |
| 2.1        | Тема 4. Товарные биржи, аукционы, ярмарки и выставки /Лек/                               | 7 | 2 | ДПК-3.1<br>ДПК-3.2                  | Л 1.2, Л4.1                                  |
| 2.2        | Изучение теоретического материала, подготовка к практическому занятию /Ср/               | 7 | 2 | ДПК-3.1<br>ДПК-3.2                  | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.2,<br>Л4.1, Э.1, Э.2 |
| 2.3        | Товарные биржи, аукционы, ярмарки и выставки /Пр/  | 7 | 4 | ДПК-3.1<br>ДПК-3.2                  | Л1.1 Л2.1<br>Л2.2 Л3.1 Э.1<br>Э.2            |
| 2.4        | Тема 5. Внешнеэкономическая коммерческая деятельность /Лек/                              | 7 | 2 | ДПК-3.1<br>ДПК-3.2                  | Л1.2, Л4.1                                   |
| 2.5        | Изучение теоретического материала, подготовка к практическому занятию /Ср/               | 7 | 2 | ДПК-3.1<br>ДПК-3.2                  | Л1.2, Л2.1,<br>Л3.2, Л4.1,<br>Э.1, Э.2       |
| 2.6        | Внешнеэкономическая коммерческая деятельность /Пр/                                       | 7 | 4 | ДПК-3.1<br>ДПК-3.2                  | Л1.2, Л2.1,<br>Л3.1, Э.1, Э.2                |
| 2.7        | Тема 6. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности/Лек/     | 7 | 2 | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2          | Л1.2, Л4.1                                   |
| 2.8        | Изучение теоретического материала, подготовка к практическому занятию /Ср/               | 7 | 2 | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2          | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.2,<br>Л4.1, Э.1, Э.2 |
| 2.9        | Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности/Пр/              | 7 | 4 | ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2          | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.1,<br>Л3.2, Э.1, Э.2 |
| 2.10       | Тема 7. Эффективность коммерческой деятельности предприятия /Лек/                        | 7 | 2 | ОПК-6<br>ПК-7                       | Л1.1, Л 1.2,<br>Л4.1                         |

|      |  |   |   |                                     |  |
|------|--|---|---|-------------------------------------|--|
|      |  |   |   | ДПК-3.1<br>ДПК-3.2                  |  |
| 2.11 | Изучение теоретического материала, подготовка к практическому занятию /Ср/ | 7 | 2 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.2,<br>Л4.1, Э.1, Э.2 |
| 2.12 | Эффективность коммерческой деятельности предприятия /Пр/                   | 7 | 4 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.1,<br>Э.1, Э.2       |
| 2.13 | Проработка лекционного материала по разделу /Ср/                           | 7 | 4 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.1,<br>Э.1, Э.2       |
| 2.14 | Подготовка к контрольному тестированию /Ср/                                | 7 | 6 | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Л1.1, Л2.1,<br>Л2.2, Л3.1,<br>Э.1, Э.2       |
|      | Форма промежуточной аттестации - зачет                                     | 7 |   | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Л1.1 Л2.1<br>Л2.2 Л3.1 Э.1<br>Э.2            |

**5 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ  
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации оформляется в виде приложения № 1 к рабочей программе дисциплины и размещается в электронной информационно-образовательной среде Университета, доступной обучающемуся через его личный кабинет.

**6 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
ДИСЦИПЛИНЫ**

**6.1 Учебная литература**

**6.1.1 Основная литература**

|      | Авторы, составители            | Заглавие   | Издательство, год издания | Кол-во экз. в библиотеке/100% онлайн |
|------|--------------------------------|--|---------------------------|--------------------------------------|
| Л1.1 | Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. | Коммерческая деятельность: учебник [Электронный ресурс]: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a> | М.: Дашков и К, 2017      | 100% онлайн                          |
| Л1.2 | Девятловский Д.Н.              | Коммерческая деятельность предприятия (организации): учебное пособие [Электронный ресурс]: <a href="https://e.lanbook.com/book/165881">https://e.lanbook.com/book/165881</a>         | Красноярск: СибГУ, 2020   | 100% онлайн                          |

**6.1.2 Дополнительная литература**

|      | Авторы, составители  | Заглавие  | Издательство, год издания         | Кол-во экз. в библиотеке/100% онлайн |
|------|--|---|-----------------------------------|--------------------------------------|
| Л2.1 | Третьяченко Т.В., Кулькова Е.П., Троилин В.В., Пивоварова Г.В. | Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг: учебное пособие [Электронный ресурс]: <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=614956">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=614956</a> | Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2019 | 100% онлайн                          |
| Л2.2 | Чуваева А.И., Пчелинцева А.С., Алашкевич                       | Организация предпринимательской деятельности: бизнес-план, его структура и содержание. Учебное пособие [Электронный ресурс]:  | Красноярск: СибГТУ, 2014.         | 100% онлайн                          |

|   |  |   |  |   |
|---|--|---|--|---|
|   | Ю.Д.   | <a href="https://e.lanbook.com/book/72963">https://e.lanbook.com/book/72963</a> |  |   |
| <b>6.1.3 Методические разработки</b>  |  |   |  |   |
|   | Авторы,<br>составители   | Заглавие  | Издательство,<br>год издания/<br>Личный<br>кабинет<br>обучающегося | Кол-во экз.<br>в<br>библиотеке/<br>100%<br>онлайн |
| Л3.1  | Файзрахманова<br>Е.В.  | Методические указания для обучающихся по<br>освоению дисциплины                 | Личный<br>кабинет<br>обучающегося                                  | 100%<br>онлайн                                    |
| Л3.2  | Файзрахманова<br>Е.В.  | Методические указания для обучающихся по<br>выполнению самостоятельной работы   | Личный<br>кабинет<br>обучающегося                                  | 100%<br>онлайн                                    |
| <b>6.1.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине</b>   |  |   |  |   |
|   | Авторы,<br>составители   | Заглавие  | Издательство,<br>год издания/<br>Личный<br>кабинет<br>обучающегося | Кол-во экз.<br>в<br>библиотеке/<br>100%<br>онлайн |
| Л4.1  | Файзрахманова<br>Е.В.  | Конспект лекций по дисциплине «Коммерция»                                       | Личный<br>кабинет<br>обучающегося                                  | 100%<br>онлайн                                    |
| <b>6.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</b>   |  |   |  |   |
| Э.1   | Электронно-библиотечная система издательство «Лань» ( <a href="http://www.e.lanbook.com">http:// www.e.lanbook.com</a> -электронно-библиотечная)   |   |  |   |
| Э.2   | Федеральная служба государственной статистики // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <a href="http://www.gksr.ru/">http://www.gksr.ru/</a>   |   |  |   |
| <b>6.3 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)</b> |  |   |  |   |
| <b>6.3.1 Перечень базового программного обеспечения</b>   |  |   |  |   |
| 6.3.1.1   | Microsoft Windows Professional 10, государственный контракт от 20.07.2021 № 0334100010021000013-01; Microsoft Office Russian 2010, государственный контракт от 20.07.2021 № 0334100010021000013-01; FoxitReader, свободно распространяемое программное обеспечение <a href="http://free-software.com.ua/pdf-viewer/foxit-reader/">http://free-software.com.ua/pdf-viewer/foxit-reader/</a> ; Adobe Acrobat Reader DC свободно распространяемое программное обеспечение <a href="https://get.adobe.com/ru/reader/enterprise/">https://get.adobe.com/ru/reader/enterprise/</a> ; Яндекс. Браузер. Прикладное программное обеспечение общего назначения, Офисные приложения, лицензия – свободно распространяемое программное обеспечение по лицензии BSD License |   |  |   |
| <b>6.3.2 Перечень специализированного программного обеспечения</b>  |  |   |  |   |
| 6.3.2.1   | Не предусмотрен  |   |  |   |
| <b>6.3.3 Перечень информационных справочных систем</b>  |  |   |  |   |
| 6.3.3.1   | КонсультантПлюс – студенческая версия (Онлайн-версия КонсультантПлюс: Студент, <a href="https://student2.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=home;rnd=0.8160556428138959">https://student2.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=home;rnd=0.8160556428138959</a> )   |   |  |   |
| <b>6.4 Правовые и нормативные документы</b>   |  |   |  |   |
| 6.4.1   | Не требуется   |   |  |   |

|   |  |
|---|--|
| <b>7 ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b> |  |
| 1   | Корпуса А, Б, В, Г, Д, Е ИрГУПС находятся по адресу г. Иркутск, ул. Чернышевского, д.15; корпус Л – по адресу г. Иркутск, ул. Лермонтова, д.80.  |
| 2   | Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых проектов, работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения (ноутбук, проектор, экран), служащими для представления учебной информации большой аудитории. Для проведения занятий лекционного типа имеются учебно-наглядные пособия (презентации, плакаты, таблицы), обеспечивающие тематические иллюстрации содержания дисциплины.<br>Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования – А-521. |



|   |  |
|---|--|
| 3 | <p>Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, подключенной к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду ИрГУПС.</p> <p>Помещения для самостоятельной работы обучающихся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– читальные залы;</li> <li>– учебные залы вычислительной техники А-401, А-509, А-513, А-516, Д-501, Д-503, Д-505, Д-507.</li> </ul> |
|---|--|

| <b>8 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ</b>   |   |
|---|---|
| Вид учебной деятельности  | Организация учебной деятельности обучающегося   |
| Лекция  | <p>Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки. Обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, то необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.</p> |
| Практическое занятие  | <p>Обсуждение лекционного материала и материала, выносимого на самостоятельное изучение, закрепление изученного материала при помощи выполнения различных практических заданий.</p>   |
| Самостоятельная работа  | <p>Самостоятельная работа студентов проводится в целях закрепления и систематизации теоретических знаний, а также формирования практических навыков по их применению при решении прикладных задач в выбранной предметной области. Она включает проработку лекционного материала, самоподготовку студентов к практическим занятиям, выполнение практических задач, самостоятельное изучение тем, выходящих за рамки лекционного курса.</p>   |
| <p>Комплекс учебно-методических материалов по всем видам учебной деятельности, предусмотренным рабочей программой дисциплины, размещен в электронной информационно-образовательной среде ИрГУПС, доступной обучающемуся через его личный кабинет.</p> |   |

**Приложение 1 к рабочей программе по дисциплине  
Б1.В.ДВ.03.02 «Коммерция»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
для проведения текущего контроля успеваемости  
и промежуточной аттестации по дисциплине**

**Б1.В.ДВ.03.02 «Коммерция»**

## 1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Дисциплина «Коммерция» участвует в формировании компетенций:

ОПК-6: владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций.

ПК-7: владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.

ДПК-3.1: способность управлять перемещением материальных ресурсов, в том числе: закупками, транспортировкой, складированием, распределением.

ДПК-3.2: способность оценить эффективность использования логистической инфраструктуры.

**Таблица траекторий формирования у обучающихся компетенций ОПК-6, ПК-7,  
ДПК-3.1 и ДПК-3.2 при освоении образовательной программы**

| Код компетенции | Наименование компетенции   | Индекс и наименование дисциплин (модулей)/ практик, участвующих в формировании компетенции                 | Семестр изучения дисциплины | Этапы формирования компетенции |
|-----------------|--|--|-----------------------------|--------------------------------|
| ОПК-6           | владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций  | Б1.Б.25 Общий курс железных дорог  | 1                           | 1                              |
|                 |  | Б1.В.11 География транспорта   | 3                           | 2                              |
|                 |  | Б1.Б.17 Маркетинг  | 3                           | 2                              |
|                 |  | Б1.Б.17 Маркетинг  | 4                           | 3                              |
|                 |  | Б1.В.10 Производственный менеджмент  | 5                           | 4                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.12.01 Управление логистическими системами и процессами   | 5                           | 4                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.12.02 Логистические риски  | 5                           | 4                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.06.01 Логистический менеджмент на транспорте   | 6                           | 5                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.06.02 Логистика отрасли  | 6                           | 5                              |
|                 |  | Б1.В.13 Управление качеством   | 7                           | 6                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.03.01 Логистика складского хозяйства   | 7                           | 6                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.03.02 Коммерция  | 7                           | 6                              |
|                 |  | Б1.В.01 Методы принятия управленческих решений   | 8                           | 8                              |
|                 |  | Б3.Б.01 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты | 8                           | 9                              |
| ПК-7            | владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих | ФТД.02 Управление материально-техническим снабжением   | 3                           | 1                              |
|                 |  | Б2.В.03(П) Производственная - по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности   | 6                           | 2                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.03.01 Логистика складского хозяйства   | 7                           | 3                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.03.02 Коммерция  | 7                           | 3                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.05.01 Управление интегрированными цепями поставок  | 7                           | 3                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.05.02 Мультимодальные и интермодальные перевозки   | 7                           | 3                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.08.01 Транспортная логистика грузовых систем   | 7                           | 3                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.08.02 Управление грузовой и коммерческой работой   | 7                           | 3                              |

| Код компетенции | Наименование компетенции   | Индекс и наименование дисциплин (модулей)/ практик, участвующих в формировании компетенции                 | Семестр изучения дисциплины | Этапы формирования компетенции |
|-----------------|--|--|-----------------------------|--------------------------------|
|                 | решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ    | Б3.Б.01 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты | 8                           | 4                              |
| ДПК-3.1         | способность управлять перемещением материальных ресурсов, в том числе: закупками, транспортировкой, складированием, распределением | Б1.В.09 Логистика  | 6                           | 1                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.06.01 Логистический менеджмент на транспорте   | 6                           | 1                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.06.02 Логистика отрасли  | 6                           | 1                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.03.01 Логистика складского хозяйства   | 7                           | 2                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.03.02 Коммерция  | 7                           | 2                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.05.01 Управление интегрированными цепями поставок  | 7                           | 2                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.05.02 Мультимодальные и интермодальные перевозки   | 7                           | 2                              |
|                 |  | Б3.Б.01 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты | 8                           | 3                              |
| ДПК-3.2         | способность оценить эффективность использования логистической инфраструктуры   | Б1.В.ДВ.06.01 Логистический менеджмент на транспорте   | 6                           | 1                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.06.02 Логистика отрасли  | 6                           | 1                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.03.01 Логистика складского хозяйства   | 7                           | 2                              |
|                 |  | Б1.В.ДВ.03.02 Коммерция  | 7                           | 2                              |
|                 |  | Б1.В.05 Маркетинг и логистика территорий   | 7                           | 2                              |
|                 |  | Б1.В.05 Маркетинг и логистика территорий   | 8                           | 3                              |
|                 |  | Б3.Б.01 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты | 8                           | 4                              |

**Таблица соответствия уровней освоения компетенций ОПК-6, ПК-7, ДПК-3.1 и ДПК-3.2 планируемым результатам обучения**

| Код компетенции  | Наименование компетенции  | Наименования разделов дисциплины (модуля)/практики   | Уровни освоения компетенций | Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции)                          |
|--|---|--|-----------------------------|--|
| ОПК-6  | владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций | Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности<br>Раздел 2. Эффективность организации коммерческой деятельности | Минимальный уровень         | Знать: основные теоретические аспекты управления операционной (производственной) деятельностью организаций             |
|  |   |  |                             | Уметь: оценивать необходимость принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций |
|  |   |  |                             | Владеть: способами управления операционной (производственной) деятельностью организаций                                |
|  |   |  | Базовый уровень             | Знать: характеристики решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций                   |
| Уметь: выбрать инструменты разработки и принятия решений в управлении операционной деятельностью организаций |   |  |                             |  |

| Код компетенции | Наименование компетенции   | Наименования разделов дисциплины (модуля)/практики   | Уровни освоения компетенций | Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции)  |
|-----------------|--|--|-----------------------------|--|
|                 |  |  |                             | (производственной) деятельностью организаций<br>Владеть: инструментами разработки и принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций  |
|                 |  |  | Высокий уровень             | Знать: основные методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций<br>Уметь: выбрать эффективные методы принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций<br>Владеть: навыками использования методов принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций   |
| ПК-7            | владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ | Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности<br>Раздел 2. Эффективность организации коммерческой деятельности | Минимальный уровень         | Знать: содержание бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ содержание функционального менеджмента<br>Уметь: оценивать содержание бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ применять функциональный менеджмент для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ<br>Владеть: навыками составления бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ приемами функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ  |
|                 |  |  | Базовый уровень             | Знать: процесс реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ процесс реализации управленческих решений в области функционального менеджмента<br>Уметь: выявлять особенности реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/работать с методическим инструментарием реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ<br>Владеть: навыками реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров |

| Код компетенции | Наименование компетенции   | Наименования разделов дисциплины (модуля)/практики   | Уровни освоения компетенций | Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции)  |
|-----------------|--|--|-----------------------------|--|
|                 |  |  |                             | и контрактов/ методами реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ   |
|                 |  |  | Высокий уровень             | Знать: этапы контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ методический инструментарий реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ   |
|                 |  |  |                             | Уметь: определять этапы контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ            |
|                 |  |  |                             | Владеть: навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ приемами координации деятельности исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ |
| ДПК-3.1         | способность управлять перемещением материальных ресурсов, в том числе: закупками, транспортировкой, складированием, распределением | Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности<br>Раздел 2. Эффективность организации коммерческой деятельности | Минимальный уровень         | Знать: место и значение закупочной и распределительной деятельности в цепи поставок  |
|                 |  |  |                             | Уметь: принять решение о включении дополнительного звена в цепь поставок   |
|                 |  |  |                             | Владеть: приемами принятия решений о месте расположения предприятия  |
|                 |  |  | Базовый уровень             | Знать: виды оборудования и технического оснащения предприятия  |
|                 |  |  |                             | Уметь: определить рациональное оснащение предприятия   |
|                 |  |  |                             | Владеть: приемами оптимизации работы предприятия   |
|                 |  |  | Высокий уровень             | Знать: виды операций технологического процесса закупки и   |

| Код компетенции | Наименование компетенции   | Наименования разделов дисциплины (модуля)/практики   | Уровни освоения компетенций | Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции)                 |
|-----------------|--|--|-----------------------------|---|
|                 |  |  |                             | распределения (сбыта)   |
|                 |  |  |                             | Знать: место и значение закупочной и распределительной деятельности в цепи поставок                           |
|                 |  |  |                             | Уметь: принять решение о включении дополнительного звена в цепь поставок                                      |
| ДПК-3.2         | способность оценить эффективность использования логистической инфраструктуры | Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности<br>Раздел 2. Эффективность организации коммерческой деятельности | Минимальный уровень         | Знать: классификацию предприятий  |
|                 |  |  |                             | Уметь: выбрать соответствующий подход к определению месторасположения предприятия                             |
|                 |  |  |                             | Владеть: приемами оценки затрат на оснащение предприятия  |
|                 |  |  | Базовый уровень             | Знать: закупочная и распределительная (сбытовая) функции предприятий  |
|                 |  |  |                             | Уметь: оценить влияние качества оборудования и технического оснащения предприятия на эффективность его работы |
|                 |  |  |                             | Владеть: приемами рациональной организации закупки и распределения (сбыта) товаров                            |
|                 |  |  | Высокий уровень             | Знать: показатели эффективности работы предприятия  |
|                 |  |  |                             | Уметь: использовать инструментами повышения эффективности коммерческой деятельности                           |
|                 |  |  |                             | Владеть: приемами оценки эффективности функционирования предприятия   |

**Программа контрольно-оценочных мероприятий  
за период изучения дисциплины**

| №                | Неделя | Наименование контрольно-оценочного мероприятия | Объект контроля (понятия, тема / раздел дисциплины, компетенция, и т.д.) | Наименование оценочного средства (форма проведения*)  |
|------------------|--------|--|--|---|
| <b>7 семестр</b> |        |  |  |   |
| 1                | 1-5    | Текущий контроль                               | Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности                | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2<br>Собеседование, задания реконструктивного уровня (устно, письменно) |
| 2                | 5      | Текущий контроль                               | Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности                | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2<br>Тестирование (компьютерные технологии)                             |
| 3                | 6-13   | Текущий контроль                               | Раздел 2. Эффективность организации коммерческой деятельности            | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2<br>Собеседование, задания реконструктивного уровня (устно, письменно) |
| 8                | 14     | Текущий контроль                               | Раздел 2. Эффективность организации коммерческой деятельности            | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2<br>Тестирование (компьютерные технологии)                             |

| № | Неделя | Наименование контрольно-оценочного мероприятия | Объект контроля (понятия, тема / раздел дисциплины, компетенция, и т.д.)   |                                     | Наименование оценочного средства (форма проведения*)             |
|---|--------|--|--|-------------------------------------|--|
| 9 | 14     | Форма промежуточной аттестации – зачет         | Раздел 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности<br>Раздел 2. Эффективность организации коммерческой деятельности | ОПК-6<br>ПК-7<br>ДПК-3.1<br>ДПК-3.2 | Собеседование (устно).<br>Тестирование (компьютерные технологии) |

## **2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

Контроль качества освоения дисциплины включает в себя текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся проводятся в целях установления соответствия достижений обучающихся поэтапным требованиям образовательной программы к результатам обучения и формирования компетенций.

Текущий контроль успеваемости – основной вид систематической проверки знаний, умений, навыков обучающихся. Задача текущего контроля – оперативное и регулярное управление учебной деятельностью обучающихся на основе обратной связи и корректировки. Результаты оценивания учитываются в виде средней оценки при проведении промежуточной аттестации.

Для оценивания результатов обучения используется двухбалльная шкала: «зачтено», «не зачтено».

Перечень оценочных средств, используемых для оценивания компетенций на различных этапах их формирования, а также краткая характеристика этих средств приведены в таблице

| №                                     | Наименование оценочного средства | Краткая характеристика оценочного средства   | Представление оценочного средства в ФОС                         |
|---------------------------------------|----------------------------------|--|---|
| <b>Текущий контроль</b>               |                                  |  |   |
| 1                                     | Собеседование                    | Средство контроля на практическом занятии, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.<br>Может быть использовано для оценки знаний обучающихся | Вопросы разделам дисциплины                                     |
| 2                                     | Задания реконструктивного уровня | Задания, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; может быть использовано для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся  | Комплект заданий  |
| 3                                     | Тест                             | Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.<br>Может быть использовано для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся  | Фонд тестовых заданий   |
| <b>Форма промежуточной аттестации</b> |                                  |  |   |
| 4                                     | Зачет                            | Средство, позволяющее оценить знания, умения, навыков и (или) опыта деятельности обучающегося по дисциплине.<br>Может быть использовано для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся  | Перечень теоретических вопросов и практических заданий к зачету |



**Критерии и шкалы оценивания компетенций в результате изучения дисциплины при проведении промежуточной аттестации в форме зачета, а также шкала для оценивания уровня освоения компетенций**

| Шкалы оценивания      | Критерии оценивания  | Уровень освоения компетенций |
|-----------------------|--|------------------------------|
| «зачтено»             | Обучающийся правильно ответил на теоретические вопросы. Показал отличные знания в рамках учебного материала. Правильно выполнил практические задания. Показал отличные умения и владения навыками применения полученных знаний и умений при решении задач в рамках учебного материала. Ответил на все дополнительные вопросы   | Высокий                      |
|                       | Обучающийся с небольшими неточностями ответил на теоретические вопросы. Показал хорошие знания в рамках учебного материала. С небольшими неточностями выполнил практические задания. Показал хорошие умения и владения навыками применения полученных знаний и умений при решении задач в рамках учебного материала. Ответил на большинство дополнительных вопросов  | Базовый                      |
|                       | Обучающийся с существенными неточностями ответил на теоретические вопросы. Показал удовлетворительные знания в рамках учебного материала. С существенными неточностями выполнил практические задания. Показал удовлетворительные умения и владения навыками применения полученных знаний и умений при решении задач в рамках учебного материала. Допустил много неточностей при ответе на дополнительные вопросы | Минимальный                  |
| «неудовлетворительно» | Обучающийся при ответе на теоретические вопросы и при выполнении практических заданий продемонстрировал недостаточный уровень знаний и умений при решении задач в рамках учебного материала. При ответах на дополнительные вопросы было допущено множество неправильных ответов  | Компетенции не сформированы  |

**Критерии и шкалы оценивания результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости**

**Собеседования**

| Шкала оценивания | Критерии оценивания   |
|------------------|---|
| «зачтено»        | В ответе обучающегося отражены основные концепции и теории по данному вопросу, проведен их критический анализ и сопоставление, описанные теоретические положения иллюстрируются практическими примерами и экспериментальными данными. Обучающимся формулируется и обосновывается собственная точка зрения на заявленные проблемы, материал излагается профессиональным языком с использованием соответствующей системы понятий и терминов               |
|                  | В ответе обучающегося описываются и сравниваются основные современные концепции и теории по данному вопросу, описанные теоретические положения иллюстрируются практическими примерами, обучающимся формулируется собственная точка зрения на заявленные проблемы, однако он испытывает затруднения в ее аргументации. Материал излагается профессиональным языком с использованием соответствующей системы понятий и терминов                           |
|                  | В ответе обучающегося отражены лишь некоторые современные концепции и теории по данному вопросу, анализ и сопоставление этих теорий не проводится. Обучающийся испытывает значительные затруднения при иллюстрации теоретических положений практическими примерами. У обучающегося отсутствует собственная точка зрения на заявленные проблемы. Материал излагается профессиональным языком с использованием соответствующей системы понятий и терминов |
| «не зачтено»     | Ответ обучающегося не отражает современные концепции и теории по данному вопросу. Обучающийся не может привести практических примеров. Материал излагается «житейским» языком, не используются понятия и термины соответствующей научной  |

| Шкала оценивания | Критерии оценивания  |
|------------------|--|
|                  | области.<br>Ответ отражает систему «житейских» представлений обучающегося на заявленную проблему, обучающийся не может назвать ни одной научной теории, не дает определения базовым понятиям |

### Задания реконструктивного уровня

| Шкала оценивания | Критерии оценивания  |
|------------------|--|
| «зачтено»        | Обучающийся полностью и правильно выполнил задания, допустил некоторые неточности. Показал хорошие знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Работа оформлена аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями, могут быть небольшие недостатки в оформлении работы |
| «не зачтено»     | При выполнении заданий обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень знаний, умений и владения ими при решении задач в рамках усвоенного учебного материала  |

### Тестирование

#### Критерии и шкала оценивания текущего контроля

| Шкала оценивания | Критерии оценивания   |
|------------------|---|
| «зачтено»        | Обучающийся верно ответил на 70 – 100 % тестовых заданий при прохождении тестирования   |
| «не зачтено»     | Обучающийся верно ответил на 69 % и менее тестовых заданий при прохождении тестирования |

Результаты тестирования могут быть использованы при проведении промежуточной аттестации.

#### Критерии и шкала оценивания промежуточной аттестации в форме зачета

| Шкала оценивания | Критерии оценивания   |
|------------------|---|
| «зачтено»        | Обучающийся верно ответил на 70 – 100 % тестовых заданий при прохождении тестирования   |
| «не зачтено»     | Обучающийся верно ответил на 69 % и менее тестовых заданий при прохождении тестирования |

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

#### **3.1 Типовые вопросы для проведения собеседования по темам**

Варианты вопросов для проведения собеседований по темам выложены в электронной информационно-образовательной среде ИрГУПС, доступной обучающемуся через его личный кабинет.

Ниже приведены образцы типовых вопросов для собеседований по разделам, предусмотренных рабочей программой.

Образец типовых вопросов для собеседования по теме 1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности».

1. В чем заключается коммерческая деятельность?
2. Коммерческая деятельность осуществляется только в торговле?
3. Какая работа должна предшествовать продаже товаров, что бы она была успешной?
4. Какую информацию относят к коммерческой информации?
5. Назовите этапы коммерческой работы.
6. Какой информацией должен обладать коммерсант для успешной работы на рынке?

7. Почему в коммерческой работе большое значение имеет выбор коммерческих партнеров?
8. Магазин занимается розничной или оптовой продажей товаров?
9. Чем руководствуется торговое предприятие при формировании своего ассортимента?
10. Назовите основные формы коммерческих структур.
11. Чем характеризуются некоммерческие организации?

Образец типовых вопросов для собеседования  
по теме 3 «Коммерческие сделки, контракты купли-продажи».

1. Какую информацию относят к коммерческой информации?
2. Какой может быть товарная информация по назначению?
3. Каковы основные способы уменьшения коммерческого риска?
4. Когда возникает коммерческая тайна?
5. Почему фирма заинтересована в регистрации своего товарного знака?
6. Какой документ является основным в системе хозяйственных связей?
7. Каковы цели заключения договора?
8. Назовите обязательные условия договора
9. Какие сведения включают в себя реквизиты договора?
10. Что может быть предметом договора?
11. Кто должен подписывать договор?
12. Чем отличается договор купли-продажи от договора поставки?

Образец типовых вопросов для собеседования  
по теме 6 «Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности».

1. Определите основные направления государственного регулирования коммерческой деятельности.
2. Какие основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в России.
3. Классификация участников международной коммерческой деятельности.
4. Основные виды международных коммерческих операций.
5. Преимущества развития свободных экономических зон в международной коммерческой деятельности.
6. Преимущества использования оффшорных зон в международной коммерческой деятельности.
7. Основные направления развития приграничной торговли (на примере КНР – Россия).
8. Плюсы и минусы создания таможенного союза (на примере России, Белоруссии, Казахстана).
9. Документальное оформление международной торговой сделки.

### **3.2 Типовые контрольные задания реконструктивного уровня**

Варианты заданий реконструктивного уровня выложены в электронной информационно-образовательной среде ИрГУПС, доступной обучающемуся через его личный кабинет.

Ниже приведены образцы типовых вариантов заданий реконструктивного уровня, предусмотренных рабочей программой.

Образец типового варианта заданий реконструктивного уровня  
по разделу 1 «Теоретические аспекты коммерческой деятельности»

### Практическая работа 1. «Изучение и формирование спроса на товары производственного предприятия»

Предложите программу мероприятий по стимулированию предложения и стимулированию спроса, обосновав при этом свое мнение, для производственного предприятия, выпускающего:

1. стоматологическое оборудование;
2. промышленные терморегуляторы;
3. копировальное оборудование;
4. товары для животных;
5. фруктовые соки.

### Практическая работа 2. «Содержание и функции коммерческой деятельности предприятия по сбыту»

ООО «Дружок» производит и реализует продукцию для домашних животных. Задавшись целью оптимизировать затраты на осуществление сбытовых функций, отдел продаж совместно со складом выявили основные выполняемые ими операции, которые представлены ниже:

1. Участие в выставках.
2. Продажа продукции для домашних животных.
3. Отправка покупателю.
4. Упаковка.
5. Исследование рынка сбыта.
6. Размещение рекламы.
7. Разработка прейскурантов.
8. Поиск покупателей.
9. Ведение переговоров.
10. Хранение.
11. Комплектация, группировка.
12. Оформление договоров.
13. Формирование партий поставок.

На следующем этапе отделу продаж предстоит классифицировать операции предприятия. Представленные функции и операции коммерческой деятельности распределите в ячейки таблицы.

#### Классификация сбытовых функций и операций

| Вид функций коммерческой деятельности              | Операции | Обоснование |
|--|----------|-------------|
| Основные функции коммерческого характера           |          |             |
| Основные функции технологического характера        |          |             |
| Вспомогательные функции коммерческого характера    |          |             |
| Вспомогательные функции технологического характера |          |             |
| Обеспечивающие функции                             |          |             |

Образец типового варианта заданий реконструктивного уровня  
по разделу 2 «Эффективность организации коммерческой деятельности»

### Практическая работа 1. «Внешнеэкономическая коммерческая деятельность предприятия»

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и порядок заключения внешнеэкономической сделки.
2. Транспортировка товаров при экспортно-импортных операциях.
3. Таможенное оформление материальных потоков.
4. Особенности таможенного регулирования различных стран.
5. Порядок заключения внешнеэкономических сделок

6. Как политическая ситуация влияет на осуществление коммерческой деятельности?

7. В какие таможенные объединения входит России? Оцените их целесообразность со своей точки зрения.

Задание. Выбрать контрагента из стран-партнеров для осуществления экспортной сделки методом ранжирования на основе следующих данных:

| № п/п | Оценочные критерии                                      | Страны-партнеры                       |                                   |                                     |
|-------|---|---------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|
|       |   | А                                     | В                                 | С                                   |
| 1     | Торгово-политические отношения со страной контр -агента | Торговые связи минимальные            | Хороший торговый контракт         | Устойчивые торговые связи           |
| 2     | Конкуренция по данному товару                           | Полное отсутствие конкуренции         | Низкая рекламная активность       | Ценовая война                       |
| 3     | Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта    | Минимальный                           | Риск, связанный с вывозом прибыли | Риск с доставками                   |
| 4     | Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки       | 20%                                   | 10%                               | 7%                                  |
| 5     | Финансовое состояние фирмы контрагента                  | Стабильное                            | На грани банкротства              | Стабильное                          |
| 6     | Деловая репутация фирмы контрагента                     | Добросовестно выполняет обязательства | Нет сведений                      | Имели место несвоевременные платежи |

### Практическая работа 2. «Оценка эффективности деятельности коммерческого предприятия»

Вопросы для обсуждения:

1. Как часто необходимо проводить оценку эффективности коммерческой деятельности?

2. Какой показатель является ключевым для оценки эффективности коммерческой деятельности?

3. Какую роль играет эффективность использования материально-технической базы в коммерческой деятельности предприятия.

Задания:

Задание 1. Работа предприятия характеризуется следующими показателями: постоянные затраты 200 млн. руб., средние переменные затраты 410 тыс. руб., рентабельность 35 %, объем выпуска продукции 1 500 шт. Определите отпускную цену единицы продукции и графически найдите точку безубыточности.

Задание 2. Работа предприятия характеризуется следующими показателями: постоянные затраты 150 млн руб., средние переменные затраты 3 700 тыс. руб., рентабельность 25 %, объем выпуска продукции 1 000 шт. Определите отпускную цену единицы продукции и найдите графически точку безубыточности.

Задание 3. Продажная цена основных фондов равна 120000 руб. Первоначальная стоимость основных фондов 12 000 руб. Износ основных фондов за год – 10%. Срок использования основных фондов – 5 лет. Индекс инфляции – 10. Необходимо рассчитать: прибыль от реализации основных фондов; налог на прибыль и чистую прибыль.

### **3.3 Перечень теоретических вопросов к зачету**

(для оценки знаний)

#### Раздел 1 «Теоретические аспекты коммерческой деятельности»

1. Понятие, сущность и роль коммерческой работы.
2. Развитие коммерческой деятельности в России.
3. Задачи развития и совершенствования коммерческой работы на современном этапе.
4. Коммерческая психология.
5. Методы исследования в коммерческой психологии.
6. Сущность коммерческих отношений.
7. Коммерческий этикет.
8. Основные правила делового общения.
9. Психологический климат в коллективе.
10. Пути разрешения конфликтных ситуаций в коммерческих переговорах.
11. Сущность коммерческой тайны.
12. Организация мер по предотвращению утечки коммерческой информации.
13. Понятие и сущность хозяйственных связей.
14. Договор поставки. Основные условия.
15. Эффективность прямых хозяйственных связей.
16. Классификация поставщиков товаров.
17. Характеристика поставщиков-посредников.
18. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
19. Формы оптовой продажи товаров.
20. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров.
21. Формы розничной продажи товаров.
22. Сущность, роль и содержание современной концепции маркетинга.
23. Процесс управления маркетингом в рыночной среде.
24. Направления использования маркетинга в коммерческой деятельности предприятий.

#### Раздел 2 «Эффективность организации коммерческой деятельности»

1. Товарные биржи, аукционы, ярмарки и выставки.
2. Особенности организации деятельности товарных бирж, ярмарок, выставок, аукционов, коммерческих конкурсов.
3. Правовое регулирование деятельности отдельных организаторов торговли.
4. Внешнеэкономическая коммерческая деятельность.
5. Функции внешнеэкономической деятельности.
6. Виды и элементы внешнеэкономической деятельности и их характеристика.
7. Этапы подготовки международной торговой сделки.
8. Внешнеторговый контракт и его виды.
9. Инициатива экспортера и импортера по заключению сделки.
10. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
11. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности.
12. Методы ограничения действий конкурентов с помощью средств государственного регулирования.
13. Разрешение международных коммерческих споров.
14. Эффективность коммерческой деятельности предприятия.

### **3.4 Перечень типовых простых практических заданий к зачету**

(для оценки умений)

1. Составьте контракты на поставку крупной партии товара (наименование и количество по выбору) производственным предприятием оптовому предприятию, находящемуся в другой области (доставка по железной дороге) и на поставку оптовым торговым предприятием 1/4 части этого товара розничной фирме, имеющей в своем составе

5 магазинов и находящимся в том же городе, что и оптовое. Предварительно должны быть составлены запрос, офферта и акцепт.

2. Сделайте выбор между транзитной и складской поставкой товара для 8 производителей и 100 магазинов. Обоснуйте выбор экономичностью поставки (по минимуму числа поставок).

3. Оптовое предприятие должно заключить контракт на поставку 2000 ед. товара (одна ед. занимает 1 м<sup>2</sup> складской площади) и в зависимости от этого предполагает арендовать склады. Один поставщик предлагает поставку по 200 ед. за один раз, другой - по 1000. Какой вариант выгоднее и почему? Расходы по содержанию склада составляют 250 тыс. руб. за 1 м<sup>3</sup>.

4. Торговое предприятие инвестирует денежные средства в закупку современного импортного контрольно-кассового оборудования. Сумма затрат составила 50 млн. руб. Определить дисконтированную стоимость при условии, что оборудование будет эксплуатироваться 5 лет. Процентная ставка составляет 12%.

5. Определите эффективность основного капитала и материально-технической базы торгового предприятия по следующим данным: основной капитал составил 2,5 млрд. руб., годовой товароборот был равен 560 млн. руб., прибыль – 100 млн. руб. Торговая площадь магазинов фирмы – 220 м<sup>2</sup>.

### **3.5 Перечень типовых практических заданий к зачету**

(для оценки навыков и (или) опыта деятельности)

1. В супермаркет поступило жидкое мыло на сумму 4000 рублей. Товар поступил 2 февраля по накладной № 7609 от 30 января. Поставщик ООО «Хитон» г. Смоленск. При приемке товара установлено, что имеется недостача на сумму 500 рублей. Составьте письмо поставщику.

2. В магазин «Хозтовары» по накладной № 8876 от 4 апреля от ООО «ГЖК» поступил товар в возвратной таре. При приемке установлено, что часть тары повреждена. Укажите, каков будет порядок приемки товаров в данном случае?

3. В гипермаркет «GREEN» 26 апреля поступил порошок для посудомоечных машин. 27 апреля порошок поступил в продажу. Через 10 дней покупатели стали возвращать товар, жалуясь на плохое качество порошка, неприятный запах и аллергические реакции. Рассмотрите, как следует поступить в данной ситуации?

4. В супермаркет «Рублевский» поступили товары от ООО «Спектр». Товар поступил без сопроводительных документов. Однако известно, что между супермаркетом и ООО «Спектр» заключен договор на поставку ряда товаров. Укажите, какие документы являются сопроводительными? Как следует поступить работникам супермаркета в данном случае?

5. Фермерское хозяйство поставило в супермаркет «Соседи» 15 бочек соленых огурцов и квашеной капусты. Как осуществить предварительную и окончательную приемку?

### 3.6 Типовые контрольные задания для тестирования

#### Структура тестовых материалов по дисциплине «Коммерция»

| Компетенция   | Раздел   | Содержательный элемент   | Характеристика содержательного элемента | Количество тестовых заданий, типы ТЗ |          |                    |
|---|--|--|---|--------------------------------------|----------|--------------------|
| <p>ОПК-6 - владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций.</p> <p>ПК-7 - владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.</p> <p>ДПК-3.1 – способность управлять перемещением материальных ресурсов, в том числе: закупками, транспортировкой, складированием, распределением.</p> <p>ДПК-3.2 – способность оценить эффективность использования логистической инфраструктуры.</p> | <p>Раздел 1.<br/>Теоретические аспекты коммерческой деятельности</p> | <p>Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности</p> | Знание                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |          |                    |
|   |  |  | Умение                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |          |                    |
|   |  |  | Действие                                | 4 – ОТЗ<br>3 – ЗТЗ                   |          |                    |
|   |  | <p>Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг</p>                                  | Знание                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |          |                    |
|   |  |  | Умение                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |          |                    |
|   |  |  | Действие                                | 4 – ОТЗ<br>3 – ЗТЗ                   |          |                    |
|   |  | <p>Коммерческие сделки, контракты купли-продажи</p>  | Знание                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |          |                    |
|   |  |  | Умение                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |          |                    |
|   |  |  |   |                                      | Действие | 4 – ОТЗ<br>3 – ЗТЗ |



| Компетенция   | Раздел  | Содержательный элемент   | Характеристика содержательного элемента | Количество тестовых заданий, типы ТЗ |
|---|---|--|---|--------------------------------------|
| <p>ОПК-6 - владение методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций.</p> <p>ПК-7 - владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.</p> <p>ДПК-3.1 – способность управлять перемещением материальных ресурсов, в том числе: закупками, транспортировкой, складированием, распределением.</p> <p>ДПК-3.2 – способность оценить эффективность использования логистической инфраструктуры.</p> | <p>Раздел 2.</p> <p>Эффективность организации коммерческой деятельности</p> | <p>Товарные биржи, аукционы, ярмарки и выставки</p>                            | Знание                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |
|   |   |  | Умение                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |
|   |   |  | Действие                                | 4 – ОТЗ<br>3 – ЗТЗ                   |
|   |   | <p>Внешнеэкономическая коммерческая деятельность</p>                           | Знание                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |
|   |   |  | Умение                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |
|   |   |  | Действие                                | 4 – ОТЗ<br>3 – ЗТЗ                   |
|   |   | <p>Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности</p> | Знание                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |
|   |   |  | Умение                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |
|   |   |  | Действие                                | 4 – ОТЗ<br>3 – ЗТЗ                   |
|   |   | <p>Эффективность коммерческой деятельности предприятия</p>                     | Знание                                  | 4 – ОТЗ<br>4 – ЗТЗ                   |
|   |   |  | Умение                                  | 4 – ОТЗ<br>3 – ЗТЗ                   |
|   |   |  | Действие                                | 4 – ОТЗ<br>3 – ЗТЗ                   |
|   |   | Итого  |   |                                      |

Полный комплект ФТЗ хранится в электронной информационно-образовательной среде ИрГУПС и обучающийся имеет возможность ознакомиться с демонстрационным вариантом ФТЗ.

Ниже приведен образец типового варианта итогового теста, предусмотренного рабочей программой дисциплины.

Образец типового варианта итогового теста,  
предусмотренного рабочей программой дисциплины

1. Коммерческая операция – это...?  
А хирургическая операция, выполненная за наличные деньги  
Б перевозка денег из магазина в банк на специальной инкассаторской машине  
В действия по заключению и оформлению сделки на поставку товаров  
Г деятельность, направленная на извлечение прибыли путем продажи товаров
2. Коммерческая сделка представляет собой \_\_\_\_\_.
3. Коммерческий договор (контракт) является документом ...  
А об основании предприятия или организации  
Б подтверждающим приемку поставленного товара  
В определяющим права и обязанности сторон по купле-продаже товара  
Г организующим товарные связи производителей и оптовых покупателей
4. Заказ на товары – это \_\_\_\_\_.
5. Что такое оферта?  
А предложение на поставку товара  
Б производственная программа предприятия  
В согласие на покупку товара  
Г документ, заменяющий контракт
6. Что такое акцепт?  
А предложение продать или купить товар  
Б согласие на предложение купить или продать товар  
В оплата расходов по реализации товара  
Г соглашение двух сторон о купле-продаже товара
7. Товарооборот – это...?  
А стоимость проданных товаров  
Б перемещение товаров от места производства до места потребления  
В время пребывания товаров в магазине  
Г коммерческая тайна
8. Прибыль от реализации товаров – \_\_\_\_\_.
9. Риск в коммерции – это...?  
А денежный капитал, размещенный в коммерческих банках  
Б прибыль, которую следует распределить между пайщиками коммерческого предприятия  
В вероятность потерпеть коммерческое поражение на рынке  
Г соотношение различных товарных групп в общем объеме розничного товарооборота
10. Конкуренция на рынке заключается ....  
А в наличии производственных и торговых предприятий различных форм собственности: государственных, частных, кооперативных и т.д.  
Б в соперничестве предприятий, в состязательности за возможность привлечь потребителей своим товаром или сервисом и продаже товара на наиболее выгодных условиях

В в отказе от всех форм сотрудничества между торговыми предприятиями  
Г в возможности потребовать от поставщика изменить ритмичность поставки, приведя ее в соответствие с сезонностью спроса

11. Торговая инфраструктура – это...?

А соотношение различных товарных групп в общем объеме розничного товарооборота  
Б состав торгового капитала по отдельным элементам  
В комплекс вспомогательных отраслей, обеспечивающих основную деятельность торговли  
Г вид коммерческого предприятия

12. Розничное торговое предприятие – это ...?

А вид коммерческого предприятия, специализирующегося на продаже товаров физическим лицам - населению  
Б некоммерческое предприятие, осуществляющее сбор продуктов для благотворительности  
В коммерческое предприятие, занимающееся скупкой дебиторской задолженности  
Г коммерческое предприятие, занимающееся скупкой кредиторской задолженности

13. В результате сезонного спада спроса резко выросли товарные запасы. Как следует поступить коммерсанту?

А потребовать от поставщика изменить ритмичность поставки, приведя ее в соответствие с сезонностью спроса  
Б продавать все товары в наборах, включив в них неходовые товары  
В снизить цены, провести интенсивную рекламную кампанию и организовать широкую распродажу  
Г распродать все товары по закупочной цене

14. Валовой доход от реализации товаров – \_\_\_\_\_.

15. Как Вы понимаете термин «коммерческий успех»?

А превышение доходов над расходами  
Б вытеснение конкурента с рынка  
В возможность обмануть клиента при заключении сделки  
Г продажа залежавшихся неходовых товаров

16. От чего зависит срок окупаемости инвестиций?

А от размера инвестиций (прямая связь, обратная связь)  
Б от чистого дохода (прямая связь, обратная связь)  
В от ситуации на рынке (непосредственная связь, косвенная связь)  
Г от других причин

17. Завоз товаров одним рейсом на несколько розничных торговых предприятий осуществляется по... маршруту

А кольцевому  
Б линейному  
В смешанному  
Г маятниковому

18. Реклама является более эффективной для товаров \_\_\_\_\_.

#### **4 Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

В таблице приведены описания процедур проведения контрольно-оценочных мероприятий и процедур оценивания результатов обучения с помощью оценочных средств в соответствии с рабочей программой дисциплины.

| Наименование оценочного средства | Описания процедуры проведения контрольно-оценочного мероприятия и процедуры оценивания результатов обучения   |
|----------------------------------|---|
| Задания реконструктивного уровня | Выполнение заданий, предусмотренных рабочей программой дисциплины, проводятся во время практических занятий. Во время выполнения заданий пользоваться учебниками, справочниками, конспектами лекций, тетрадями для практических занятий разрешено.<br>Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения контроля, доводит до обучающихся: тему, количество заданий и время выполнения заданий  |
| Собеседование                    | Собеседование, предусмотренные рабочей программой дисциплины, проводятся во время практических занятий. Во время собеседования пользоваться учебниками, справочниками, конспектами лекций, тетрадями для практических занятий не разрешено.<br>Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию, доводит до обучающихся вопросы для собеседования.   |
| Тестирование                     | Тестирование проводится по результатам освоения разделов дисциплины во время практических занятий. Во время проведения тестирования пользоваться учебниками, справочниками, конспектами лекций, тетрадями для практических занятий не разрешено. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения теста, доводит до обучающихся: темы, количество заданий в тесте, время выполнения   |
| Зачет                            | Проведение промежуточной аттестации в форме зачета позволяет сформировать среднюю оценку по дисциплине по результатам текущего контроля. Так как оценочные средства, используемые при текущем контроле, позволяют оценить знания, умения и владения навыками/опытом деятельности обучающихся при освоении дисциплины. Для чего преподаватель находит среднюю оценку уровня сформированности компетенций у обучающегося, как сумму всех полученных оценок, деленную на число этих оценок |

Для организации и проведения промежуточной аттестации (в форме зачета) составляются типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы:

- перечень теоретических вопросов к зачету для оценки знаний;
- перечень типовых простых практических заданий к зачету для оценки умений;
- перечень типовых практических заданий к зачету для оценки навыков и (или) опыта деятельности.

Перечень теоретических вопросов и перечни типовых практических заданий разного уровня сложности к зачету/экзамену обучающиеся получают в начале семестра через электронную информационно-образовательную среду ИрГУПС (личный кабинет обучающегося).

#### **Описание процедур проведения промежуточной аттестации в форме зачета и оценивания результатов обучения**

При проведении промежуточной аттестации в форме зачета преподаватель может воспользоваться результатами текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценочные средства и типовые контрольные задания, используемые при текущем контроле, позволяют оценить знания, умения и владения навыками/опытом деятельности обучающихся

при освоении дисциплины. С целью использования результатов текущего контроля успеваемости, преподаватель подсчитывает среднюю оценку уровня сформированности компетенций обучающегося (сумма оценок, полученных обучающимся, делится на число оценок).

**Шкала и критерии оценивания уровня сформированности компетенций в результате изучения дисциплины при проведении промежуточной аттестации в форме зачета по результатам текущего контроля (без дополнительного аттестационного испытания)**

| Средняя оценка уровня сформированности компетенций по результатам текущего контроля         | Оценка       |
|---|--------------|
| Оценка не менее 3,0 и нет ни одной неудовлетворительной оценки по текущему контролю         | «зачтено»    |
| Оценка менее 3,0 или получена хотя бы одна неудовлетворительная оценка по текущему контролю | «не зачтено» |

Если оценка уровня сформированности компетенций обучающегося не соответствует критериям получения зачета без дополнительного аттестационного испытания, то промежуточная аттестация в форме зачета проводится в форме теста по перечню теоретических вопросов и типовых практических задач (не более двух теоретических и двух практических). Промежуточная аттестация в форме зачета с проведением аттестационного испытания в форме собеседования проходит на последнем занятии по дисциплине.