

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ
ТАДЖИКИСТАН
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и маркетинг»

«УТВЕРЖДАЮ»

«29» сентября 2023 г.

Зав. кафедрой _____

Ф.И.О. к.э.н., доцент Салиева Н.Ш.



ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине (модулю)

Коммерческая деятельность

38.03.02 «Менеджмент»

Душанбе 2023

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине «Коммерческая деятельность»

№ п/п	Контролируемые разделы, темы*	Формируемые компетенции*	Индикаторы достижения компетенции*	Оценочные средства*	
				Кол-во тестовых заданий /вопросов к экзамену/зачету	Другие оценочные средства Вид
1	Основы коммерческой деятельности	ПК-2. Способность управлять персоналом и подразделениями организации	ИПК-2.1 обладает знаниями основ административного законодательства в области управления персоналом и ответственности должностных лиц; ИПК-2.5 разрабатывает предложения по обеспечению персонала, формированию систем оценки, развития, оплаты труда, корпоративным социальным программам и социальной политике	5	доклад, письменная работа, ЭССЕ
2	Организация управления КД на промпредприятии	ПК-2. Способность управлять персоналом и подразделениями организации	ИПК-2.4 применяет методы управлять межличностными отношениями, формирования команд, развития лидерства и исполнительности, выявления талантов, определения удовлетворённости работой; ИПК-2.5 разрабатывает предложения по	5	доклад, письменная работа, ЭССЕ

			обеспечению персонала, формированию систем оценки, развития, оплаты труда, корпоративным социальным программам и социальной политике		
3	Планирование материального обеспечения производства	ПК-2. Способность управлять персоналом и подразделениями организации	ИПК-2.3 создает и описывает организационную структуру, цели, задачи, функции структурного подразделения	5	доклад, письменная работа, ЭССЕ
4	Организация КД по закупкам материальных ресурсов	ПК-2. Способность управлять персоналом и подразделениями организации	ИПК-2.3 создает и описывает организационную структуру, цели, задачи, функции структурного подразделения	5	доклад, письменная работа, ЭССЕ
5	Коммерческая работа по сбыту продукции на промпредприятии	ПК-2. Способность управлять персоналом и подразделениями организации	ИПК-2.3 создает и описывает организационную структуру, цели, задачи, функции структурного подразделения	5	доклад, письменная работа, ЭССЕ
6	Организация коммерческой деятельности на СП	ПК-2. Способность управлять персоналом и подразделениями организации	ИПК-2.2 использует методы, способы и инструменты управления персоналом; ИПК-2.5 разрабатывает предложения по обеспечению персонала, формированию систем оценки, развития, оплаты труда, корпоративным социальным программам и	5	доклад, письменная работа, ЭССЕ

			социальной политике		
7	КПД в современных условиях	ПК-2. Способность управлять персоналом и подразделениями организации	ИПК-2.5 разрабатывает предложения по обеспечению персонала, формированию систем оценки, развития, оплаты труда, корпоративным социальным программам и социальной политике	5	доклад, письменная работа, ЭССЕ

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ, ЭССЕ И ПИСЬМЕННЫХ РАБОТ

Тема 1. Особенности КД на современном на современных предприятий (реферат)

Тема 2. Основные характеристики сбыта и материально-технического обеспечения (письменная работа)

Тема 3. Разновидности организационных форм предприятий и их характеристики (ЭССЕ)

Тема 4. Современные формы и виды интеграции (реферат)

Тема 5. Разработка плана закупок МТР (письменная работа)

Тема 6. Методы определения потребности в материальных ресурсах (ЭССЕ)

Тема 7. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов ((письменная работа)

Тема 8. Порядок расчетов и основные виды платежа между субъектами рынка (реферат)

Тема 9. Планирование сбыта продукции (ЭССЕ)

Тема 10. Особенности использования каналов сбыта и их виды (письменная работа)

Тема 11. Общая характеристика и этапы развития СП (реферат)

Тема 12. Цели создания СП и основные их типы (ЭССЕ)

Тема 13. Особенности КД в СП (реферат)

Тема 14. Сущность и содержание работ по сбыту готовой продукции в СП (письменная работа)

Тема 15. Основные этапы осуществления коммерческой сделки на СП (ЭССЕ)

Тема 16. Содержание коммерческих документов СП (реферат)

Тема 17. Особенности КПД на современном этапе (ЭССЕ)

Тема 18. Коммерческая работа по оптовой и розничной торговле (письменная работа)

Тема 19. Основные формы оптовой торговли (реферат)

Критерии оценивания рефератов, ЭССЕ и письменных работ

Общая часть

1. Введение	0-1 балл
Обозначена актуальность рассматриваемой темы, указаны цель и задачи, аргументы и т.д.	
2. Теоретические и практические аспекты рассматриваемых вопросов.	0-3 балла
3. Заключение (основные выводы)	0-1 балл
4. Качество представления текста	0-1 балл
4А. Структурированность, логичность, аргументирование, защита своих позиций.	
4Б. Ясность изложения, стиль	0-1 балл
4В. Обоснованность (стиль изложения) положений автора	0-3 балла
5. Умение работы с литературой (ссылки, сноски и т.д.)	0-3 балла
6. Оформление работы (соответствие стандартам, грамматика и орфография, форматирование, объем, шрифт, интервал и т.д.).	0-2 балла

Характеристика заданий для СР

Для выполнения конкретного задания, прежде всего, необходимо ознакомиться и изучить основные положения теоретических материалов соответствующей темы из литературных источников. Они указаны в разделе 3 «Структура и содержание дисциплины» рабочей программы. Большинство заданий выполняются в виде доклада, реферата, эссе, письменной работы, решения задач, а также презентации результатов самостоятельно выполненного семестрового задания по выбранной теме.

Текущая самостоятельная работа включает следующие виды работ:

- работа с лекционным материалом, поиск и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданному вопросу;
- изучение тем, вынесенных на самостоятельную проработку;
- подготовка к практическим занятиям и КСР;
- подготовка к промежуточному контролю, зачету.

Творческая проблемно-ориентированная самостоятельная работа студентов ориентирована на развитие интеллектуальных умений, комплекса общекультурных и профессиональных компетенций, повышение их творческого потенциала и включает в себя следующие виды работ по основным проблемам курса:

- поиск научных источников, анализ деятельности современных предприятий и организаций с целью выявления их особенностей организационного поведения;
- решение соответствующих задач и примеров по изучаемым темам;
- исследовательская работа и участие в научных конференциях, круглых столах и семинарах.

Требования к представлению и оформлению СР

Для этого, студентам необходимо посещать лекционные, практические (семинарские) занятия и КСР. Внимательно прослушивая лекции, самостоятельно готовясь к обсуждению тем, необходимо активно участвовать в дискуссиях на занятиях и сдать своевременно самостоятельные работы. Студентам рекомендуется уделить особое внимание выполнению самостоятельной работы в виде решения задач и примеров на практических занятиях и защите своих позиций по рассмотрению конкретных ситуаций при сдаче самостоятельных работ. Кроме того, студентам необходимо изучить перечень рекомендуемой литературы и на примере деятельности современных предприятий и организаций рассмотреть конкретную ситуацию. При этом основой для изучения дисциплины является изучение необходимой литературы, конспекты лекций и результаты практических и семинарских занятий, КСР. В частности, выполнение самостоятельной работы заключается в решении задач, рассмотрении конкретных ситуаций из практической деятельности современных организаций и предприятий. Выполненную самостоятельную работу на практическом занятии и в процессе КСР студенты будут обсуждать вместе с группой и преподавателем. Семинарские (практические) занятия и КСР должны следовать после окончания изучения лекционного материала, где проводится опрос студентов по составленным контрольным вопросам темы (приведены ниже) с целью оценки уровня их освоения при изучении данной дисциплины.

Критерии оценки выполнения СР

В основу разработки балльно-рейтинговой системы положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется постоянно в процессе его обучения в университете. Настоящая система оценки успеваемости студентов основана на использовании совокупности контрольных точек, равномерно расположенных на всем временном интервале изучения дисциплины. При этом предполагается разделение всего курса на ряд более или менее самостоятельных, логически завершенных блоков и модулей и проведение по ним промежуточного контроля.

Студентам выставяются следующие баллы за выполнение задания к ПК:

- **оценка «отлично» (10 баллов):** эссе, анализ кейсов, контрольные тесты, а также презентации результатов самостоятельно выполненного семестрового задания выполнены полностью и отчет оформлен в соответствии с предъявляемыми требованиями;

- **оценка «хорошо» (8-9 баллов):** задание выполнено, и в целом, отвечает предъявляемым требованиям, имеются отдельные замечания в его оформлении;

- **оценка «удовлетворительно» (6-7 баллов):** проект разработан не до конца, отсутствуют ответы на все пункты кейса, имеются отклонения в объеме и содержании эссе;

- **оценка «неудовлетворительно» (5 и ниже):** отсутствует разработка проекта и/или описание алгоритма решения задачи, задание переписано (скачано) из других источников, не проявлена самостоятельность при его выполнении.

Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса по результатам выполнения самостоятельной работы и контрольной работы.

Основными формами текущего контроля знаний являются:

- обсуждение вынесенных в планах практических занятий лекционного материала и контрольных вопросов;

- решение тестов и их обсуждение с точки зрения умения формулировать выводы, вносить рекомендации и принимать адекватные управленческие решения;

- выполнение контрольной работы и обсуждение результатов;

- участие в дискуссии в качестве участника и модератора групповой дискуссии по темам дисциплины;

- написание и презентация доклада;

- написание эссе.

Для контроля усвоения данной дисциплины учебным планом предусмотрен зачет.

Общее количество баллов по дисциплине - 100 баллов. Распределение баллов на текущий и промежуточный контроль освоения дисциплины, а также итоговой оценки представлено ниже.

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

Текущий контроль студентов осуществляется путем выполнения самостоятельных работ, контрольных тестов, выполнения индивидуального задания, обсуждения теоретических вопросов.

Промежуточные аттестации осуществляется путем опроса и проверки письменных работ.

Итоговый контроль проводится в форме опроса с использованием интервью, тестов, рассмотрения результатов письменных работ, рассмотрения и решения ситуационных заданий и конкретных задач.

Контролирующие материалы по дисциплине содержат:

- контрольные вопросы для текущего контроля знаний по дисциплине (см. прилож. 1);
- примеры разработанных тестов для промежуточного контроля знаний по дисциплине (см. прилож. 2)

Итоговые оценки студентов

Буквенное обозначение итоговых оценок студентов и их цифровые эквиваленты:

Оценка по буквенной системе	Диапазон соответствующих наборных баллов	Численное выражение оценочного балла	Оценка по традиционной системе
A	10	95-100	Отлично
A-	9	90-94	
B+	8	85-89	Хорошо
B	7	80-84	
B-	6	75-79	
C+	5	70-74	Удовлетворительно
C	4	65-69	
C-	3	60-64	
D+	2	55-59	
D	1	50-54	
Fx	0	45-49	Неудовлетворительно
F	0	0-44	

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Сущность, задачи и принципы КД в условиях рынка
2. Основные принципы КД
3. Организация КД на промышленном предприятии
4. Общая оценка состояния КД современных предприятий и организаций
5. Основные направления коммерческо-посреднической деятельности
6. Типы промышленных предприятий и их особенности
7. Основные организационно-правовые формы промышленных предприятий
8. Виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся организационной структурой
9. Классификация типов хозяйственных объединений предприятий
10. Особенности организации КД в хозяйственных объединениях предприятий
11. Сущность понятия «Организация управления КД»
12. Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятий
13. Факторы, влияющие на построение организационных структур коммерческих служб предприятий
14. Особенности построения организационной структуры отдела сбыта предприятия и основные его функции
15. Основные схемы структурного построения службы маркетинга на предприятии
16. Наиболее типичные схемы и функции организационного построения МТО
17. Информация – как один из важнейших элементов управления КД
18. Сущность планирования МТО предприятия в условиях рынка
19. Особенности изучения рынка сырья и материалов
20. Методы определения потребности в материальных ресурсах на предприятиях
21. Определение потребности цеха в материальных ресурсах
22. Документы, оформляемые при выдаче материалов со склада
23. Критерии выбора при установлении хозяйственных связей
24. Сущность понятия «условия поставки»
25. Существующие формы расчетов при закупке МТР и сбыте продукции
26. Порядок расчетов между поставщиком и покупателем продукции
27. Схема аккредитивной формы расчетов между поставщиком и покупателем товаров
28. Особенности расчетов чеками
29. Характеристика ёмкости товарного рынка и планирования ассортимента продукции
30. Критерии оценки нового изделия при планировании ассортимента продукции
31. Существующие методы прогнозирования объема продаж продукции и виды сбыта
32. Значение и роль конкурентного листа и формирования портфеля заказов предприятия
33. Особенности оперативно-сбытовой работы на предприятии
34. Характеристика типов СП
35. Особенности организации и содержание КД на СП
36. Основные коммерческие сделки купли-продажи на СП
37. Характеристика КПД, основные условия, факторы и задачи ее осуществления
38. Комплекс услуг, оказываемые посредниками
39. Основные группы посредников, функционирующие в условиях рынка
40. Формирование и развитие основных форм КПД
41. Существующие различия в КПД дилеров, дистрибьюторов и товарных брокеров
42. Особенности формирования и развития оптовой торговли
43. Содержание розничной торговли и ее основные формы
44. Особенности организации ярмарочно-выставочной и аукционной торговли

Приложение 2

**ПРИМЕРЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАЧ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ
ЗНАНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Под понятием «коммерция» понимают:

- A) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- B) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- C) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли - продажи товаров;
- D) деятельность, направленную на внутри складскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров;
- E) все варианты верны.

2. Целью коммерческой стратегии является:

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

3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- A) с куплей товаров и/или услуг;
- B) с продажей товаров и/или услуг;
- C) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- D) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- E) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

4. Что является объектом коммерческой деятельности?

- A) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- B) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- C) реклама; представительские услуги;
- D) аудит; консалтинг;
- E) 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?

- A) реальное воплощение товара;
- B) замысел товара;
- C) дополнение к товару;
- D) доставка товара;
- E) использование товара.

6. К коммерческим организациям не относятся:

- A) хозяйственные товарищества и общества;
- B) производственные кооперативы;
- C) потребительские кооперативы;
- D) государственные унитарные предприятия;
- E) все варианты верны.

7. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

A) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;

B) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;

C) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;

D) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии;

E) все варианты верны.

8. В коммерческую службу промышленного предприятия входят:

- A) отдел координации закупок и продаж;
- B) отдел транспорта и таможенных операций;
- C) отдел маркетинга и цен;
- D) отдел рекламы;
- E) отдел работы с посредниками;

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

- A) изучение рынков;
- B) изучение рынков поставщиков и потребителей;
- C) разработка контрактов с определением цен;
- D) разработка стратегии предприятия;
- E) все варианты верны.

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

- A) в организации торгового обслуживания покупателей;
- B) в организации товаров;
- C) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом;
- D) в формировании ассортимента товаров.
- E) все варианты верны.

11. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

A) то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;

B) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;

C) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;

D) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;

E) то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.