

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор МПИ
Дата подписания: 14.09.2024 08:51:23
Уникальный программный идентификатор:
528682d78e671e568b607f9e1ba772f735a12

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
/Воротников И.Л./
«20» 05 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль)	Маркетинг и рыночная аналитика в АПК
Квалификация выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Форма обучения	очно-заочная
Кафедра-разработчик	Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК
Ведущий преподаватель	Власова О.В., доцент

Разработчик(и): доцент, Власова О.В.

(подпись)

Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП	3
2	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	4
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.....	9
4	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования	16

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

В результате изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль подготовки «Маркетинг и рыночная аналитика в АПК», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.08.2020 г. № 963 формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность»

Компетенция		Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (семестр)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности и компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	знает: торгово-экономические процессы	7	лекции, практические занятия	устный опрос, круглый стол
		умеет: объяснять природу торгово-экономических процессов в профессиональной деятельности			
		владеет: навыками применения теоретических знаний природы торгово-экономических процессов в коммерческой деятельности			
ПК-4	Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	знает: методологические основы коммерческой деятельности умеет: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	7	лекции, практические занятия	устный опрос, круглый стол

		владеет: навыками организации коммерческой деятельности			
--	--	--	--	--	--

Примечание:

Компетенция ОПК-3 – также формируется в ходе освоения дисциплин:

Коммерческая деятельность

Торгово-экономическая практика

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

Компетенция ПК-4 – также формируется в ходе освоения дисциплин:

Управление продажами в АПК

Маркетинг закупок

Электронная коммерция в АПК

Международная торговля

Биржевая торговля АПК

Мерчандайзинг продовольственных товаров

Брендинг

Трейд-маркетинг

Торгово-экономическая практика

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

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

Таблица 2

Перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного средства в ОМ
1	устный опрос	средство контроля, организованное как специальная беседа педагогического работника с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной и рассчитанной на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	перечень вопросов для устного опроса по темам дисциплины
2	круглый стол	одна из организационных форм познавательной деятельности учащихся, позволяющая закрепить	вопросы для обсуждения

		полученные ранее знания, восполнить недостающую информацию, сформировать умения решать проблемы, укрепить позиции, научить культуре ведения дискуссии	
--	--	---	--

Программа оценивания контролируемой дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Роль и место коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе. Инфраструктура коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе. Понятие и виды коммерческой деятельности. Принципы организации коммерческой деятельности. Цели и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческих операций	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
2	Психология и этика коммерческой деятельности. Профессиональные достоинства коммерческого директора предприятия	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
3	Концепция коммерческой деятельности на предприятии. Общая оценка состояния коммерческой деятельности российских предприятий агропродовольственного сектора.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
4	Организационно-правовые формы коммерческих предприятий и их объединений. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий. Малые предприятия	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
5	Организационные структуры коммерческой службы предприятия	ОПК-3, ПК-4	Круглый стол
6	Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия. Расчеты потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
7	Организация закупочной и сбытовой деятельности в агропродовольственном секторе. Оптовые ярмарки (выставки-продажи): функции, виды, организация работы. Сущность и функции оптовой торговли. Виды оптовых посредников. Формы и методы оптовой торговли. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Коммерческая работа по оптовым закупкам продукции. Основы биржевой торговли. Торги (тендеры,	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
	конкурсы). Аукционы		
8	Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
9	Прогнозирование сбыта продукции.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
10	Виды коммерческих сделок и договоров в агропродовольственном секторе. Коммерческие связи и принципы их формирования. Порядок заключения и исполнения договоров	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
11	Коммерческая работа по розничной продаже товаров.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
12	Виды и формы коммерческих сделок и договоров.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
13	Виды коммерческих сделок и договоров в агропродовольственном секторе. Порядок изменения и расторжения договоров. Коммерческо-правовые условия договора поставки. Порядок заключения государственного контракта и договора поставки товаров для государственных нужд. Договор контрактации.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
14	Ответственность за нарушение договорных обязательств.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
15	Формы и методы коммерческих расчетов. Клиринг. Факторинг	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
16	Содержание коммерческо-посреднической деятельности в агропродовольственном секторе. Содержание коммерческо-посреднической деятельности. Понятие и виды каналов распределения. Виды посредников в агропродовольственном секторе.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
17	Каналы распределения в агропродовольственном секторе	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
18	Посредники в агропродовольственном секторе	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
19	Организация торгового обслуживания в агропродовольственном секторе. Правовое регулирование коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями в агропродовольственном секторе. Состояние нормативно-правового обеспечения коммерции на современном этапе.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
20	Коммерческо-посредническая деятельность в торговых домах, холдингах и рекламных агентствах	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
21	Консюмеризм и государственный контроль за коммерческой деятельностью.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
22	Эффективность коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе. Анализ и проектирование структуры организации коммерческой деятельности предприятия агропродовольственного сектора. Показатели экономической эффективности коммерческой деятельности. Организация коммерческих служб, планирование и управление коммерческой	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
23	Коммерческие риски и способы его уменьшения.	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
24	Управление и мотивация труда в коммерческой деятельности	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
25	Виды коммерческих структур на международном рынке. Виды внешнеторговых операций. Особенности внешних торговых контрактов. Базисные условия поставки в соответствии с инкотермс-2000	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
26	Разработка стратегии организации коммерческой деятельности на предприятии агропродовольственного сектора	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос
27	Итоговое занятие по разработке стратегии организации коммерческой деятельности на предприятии агропродовольственного сектора	ОПК-3, ПК-4	Устный опрос

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 4

Код компетенции, этапы освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	пороговый уровень (удовлетворительно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6

ОПК-3, 7 семестр	ОПК-3.1 - Объясняет природу торгово-экономических процессов	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (торгово-экономические процессы), не знает практику применения теоретических знаний природы торгово-экономических процессов в коммерческой деятельности, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей;	обучающийся демонстрирует знание материала (торгово-экономические процессы), практики применения теоретических знаний природы торгово-экономических процессов в коммерческой деятельности, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
---------------------	--	--	---	--	---

ПК-4; 7 семестр	ПК-4.4 - Организует и планирует закупки и продажи сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (методологические основы коммерческой деятельности), не знает практику применения навыков организации коммерческой деятельности, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, допускает не существенные неточности, ориентируется в материале	обучающийся демонстрирует знание материала (методологические основы коммерческой деятельности), практики применения организации коммерческой деятельности, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
--------------------	---	--	---	---	---

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. Входной контроль

Цель проведения входного контроля: оценка остаточных знаний, полученных обучающимися при изучении предыдущих дисциплин. Для успешного прохождения входного контроля обучающийся должен продемонстрировать знания по основным понятиям экономики и менеджмента.

Примерный перечень вопросов

1. Сформулируйте основные экономические законы и раскройте их содержание.
2. Понятие рынка
3. Снабженческий и сбытовой рынки
4. Понятие бизнеса
5. Общая схема бизнеса и место в ней коммерческой деятельности
6. Предпринимательская деятельность физических лиц
7. Производственное предпринимательство
8. Коммерческое предпринимательство
9. Финансовое предпринимательство
10. Маркетинг
11. Содержание маркетинговой деятельности предприятий
12. Что такое предприятие и каковы признаки их классификации?

3.2. Устный опрос

Устный опрос - является наиболее распространенным методом при проверке и оценке знаний. Сущность этого метода заключается в том, что преподаватель ставит обучающимся вопросы по содержанию изученного материала и побуждает их к ответам, выявляя, таким образом, качество и полноту его усвоения.

Устный опрос обучающихся позволяет контролировать процесс формирования знаний и умений, вместе с тем во время опроса осуществляется повторение и закрепление знаний и умений, совершенствуются диалогическая и монологическая формы речи.

Примерный перечень вопросов для устного опроса по теме практического занятия «Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия»:

1. Организационно-экономические предпосылки возникновения стратегической логистики.
2. Особенности выбора стратегии предприятия в условиях конкуренции в экономике современной России.
3. Основные элементы и инструменты формирования рыночной стратегии предприятия.
4. Процесс планирования и реализации стратегии управления снабжением на предприятии.
5. Потребность и разработка плана закупок материальных ресурсов.

3.3 Круглый стол

«Круглый стол» — это метод активного обучения, одна из организационных форм познавательной деятельности учащихся, позволяющая закрепить полученные ранее знания, восполнить недостающую информацию, сформировать умения решать проблемы, укрепить позиции, научить культуре ведения дискуссии. Характерной чертой «круглого стола» является сочетание тематической дискуссии с групповой консультацией. Наряду с

активным обменом знаниями, у учащихся вырабатываются профессиональные умения излагать мысли, аргументировать свои соображения, обосновывать предлагаемые решения и отстаивать свои убеждения. При этом происходит закрепление информации и самостоятельной работы с дополнительным материалом, а также выявление проблем и вопросов для обсуждения.

Примерный перечень вопросов для обсуждения на круглом столе по теме «Организационные структуры коммерческой службы предприятия»:

1. Функциональная структура коммерческого предприятия.
2. Товарная структура коммерческого предприятия.
3. Смешанная структура коммерческого предприятия.

3.4. Рубежный контроль

Основной целью рубежного контроля является оценка полученных обучающимся знаний, при изучении дисциплины. Для успешного прохождения рубежного контроля обучающийся должен продемонстрировать базовые знания по основным темам дисциплины.

Вопросы рубежного контроля №1

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Роль и место коммерческой деятельности в общей схеме бизнеса.
2. Понятие и виды коммерческой деятельности.
3. Принципы организации коммерческой деятельности.
4. Цели и задачи коммерческой деятельности.
5. Содержание коммерческих операций.
6. Инфраструктура коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
7. Концепция коммерческой деятельности на предприятии.
8. Общая оценка состояния коммерческой деятельности российских предприятий агропродовольственного сектора.
9. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий и их объединений.
10. Малые предприятия
11. Организационные структуры коммерческой службы предприятия
12. Организация закупочной и сбытовой деятельности в агропродовольственном секторе.
13. Сущность и функции оптовой торговли.
14. Виды оптовых посредников.
15. Формы и методы оптовой торговли.
16. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
17. Коммерческая работа по оптовым закупкам продукции.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Психология и этика коммерческой деятельности.
2. Профессиональные достоинства коммерческого директора предприятия.
3. Личностные качества коммерческого директора

4. Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия.
5. Расчеты потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.

Вопросы рубежного контроля №2

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Организация закупочной и сбытовой деятельности в агропродовольственном секторе.
2. Оптовые ярмарки (выставки-продажи): функции, виды, организация работы.
3. Основы биржевой торговли.
4. Торги (тендеры, конкурсы).
5. Аукционы
6. Прогнозирование сбыта продукции.
7. Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия.
8. Расчеты потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
9. Определение потребности в материальных ресурсах.
10. Разработка плана закупок материальных ресурсов
11. Виды коммерческих сделок и договоров в агропродовольственном секторе.
12. Коммерческие связи и принципы их формирования.
13. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.
14. Порядок заключения и исполнения договоров.
15. Порядок изменения и расторжения договоров.
16. Коммерческо-правовые условия договора поставки.
17. Порядок заключения государственного контракта и договора поставки товаров для государственных нужд.
18. Договор контрактации.
19. Содержание коммерческо-посреднической деятельности в агропродовольственном секторе.
20. Содержание коммерческо-посреднической деятельности.
21. Понятие и виды каналов распределения.
22. Виды посредников в агропродовольственном секторе.
23. Организация торгового обслуживания в агропродовольственном секторе
24. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями в агропродовольственном секторе

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Какая ответственность возникает за нарушение договорных обязательств?
2. Что такое пени, штрафы, неустойки, форс-мажор?
3. Формы и методы коммерческих расчетов.
4. Клиринг.
5. Факторинг.
6. Коммерческо-посредническая деятельность в торговых домах
7. Коммерческо-посредническая деятельность холдингах

8. Коммерческо-посредническая деятельность в рекламных агентствах

Вопросы рубежного контроля №3

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Правовое регулирование коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
2. Состояние нормативно-правового обеспечения коммерции на современном этапе.
3. Эффективность коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
4. Показатели экономической эффективности коммерческой деятельности.
5. Анализ и проектирование структуры организации коммерческой деятельности предприятия агропродовольственного сектора.
6. Организация коммерческих служб, планирование и управление коммерческой деятельностью предприятий
7. Виды внешнеторговых операций.
8. Особенности внешних торговых контрактов.
9. Базисные условия поставки в соответствии с инкотермс-2000
10. Стратегия организации коммерческой деятельности на предприятии агропродовольственного сектора

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Консюмеризм
2. Государственный контроль за коммерческой деятельностью.
3. Коммерческие риски
4. Способы уменьшения коммерческих рисков.
5. Управление персоналом в коммерческой деятельности.
6. Мотивация труда в коммерческой деятельности

3.5. Промежуточная аттестация

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль подготовки «Маркетинг и рыночная аналитика в АПК» промежуточная аттестация проводится в виде экзамена в 7-м семестре.

Целью проведения промежуточной аттестации - экзамена - является комплексная и объективная оценка качества усвоения обучающимися теоретических знаний, умения систематизировать полученные знания и применять их к решению практических задач, уровня сформированности компетенций при освоении дисциплины «Коммерческая деятельность».

Практические (расчетные) задания прилагаются к экзаменационному билету.

Вопросы, выносимые на экзамен

1. Роль и место коммерческой деятельности в общей схеме бизнеса.
2. Понятие и виды коммерческой деятельности.
3. Принципы организации коммерческой деятельности.
4. Цели и задачи коммерческой деятельности.
5. Содержание коммерческих операций.
6. Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия.
7. Расчеты потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
8. Инфраструктура коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
9. Концепция коммерческой деятельности на предприятии – виды концепций.
10. Общая оценка состояния коммерческой деятельности российских предприятий агропродовольственного сектора.
11. Организационно-правовые формы коммерческих предприятий и их объединений.
12. Малые предприятия
13. Организационные структуры коммерческой службы предприятия
14. Организация закупочной и сбытовой деятельности в агропродовольственном секторе.
15. Сущность и функции оптовой торговли.
16. Виды оптовых посредников.
17. Формы и методы оптовой торговли.
18. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
19. Коммерческая работа по оптовым закупкам продукции.
20. Психология и этика коммерческой деятельности.
21. Профессиональные достоинства коммерческого директора предприятия.
22. Личностные качества коммерческого директора
23. Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия.
24. Расчеты потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
25. Организация закупочной и сбытовой деятельности в агропродовольственном секторе.
26. Оптовые ярмарки (выставки-продажи): функции, виды, организация работы.
27. Организация закупочной и сбытовой деятельности в агропродовольственном секторе.
28. Основы биржевой торговли.
29. Торги (тендеры, конкурсы).
30. Аукционы
31. Прогнозирование сбыта продукции - методы.
32. Виды коммерческих сделок и договоров в агропродовольственном секторе.

33. Коммерческие связи и принципы их формирования.
34. Коммерческая работа по розничной продаже товаров– методы продаж в агропродовольственном секторе.
35. Порядок заключения и исполнения договоров.
36. Порядок изменения и расторжения договоров.
37. Коммерческо-правовые условия договора поставки.
38. Порядок заключения государственного контракта и договора поставки товаров для государственных нужд.
39. Договор контрактации.
40. Какая ответственность возникает за нарушение договорных обязательств?
41. Что такое пени, штрафы, неустойки, форс-мажор?
42. Содержание коммерческо-посреднической деятельности в агропродовольственном секторе.
43. Содержание коммерческо-посреднической деятельности.
44. Понятие и виды каналов распределения.
45. Каналы распределения в агропродовольственном секторе – виды предприятий
46. Виды посредников в агропродовольственном секторе.
47. Организация торгового обслуживания в агропродовольственном секторе– виды предприятий.
48. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями в агропродовольственном секторе
49. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
50. Формы и методы коммерческих расчетов.
51. Клиринг.
52. Факторинг.
53. Коммерческо-посредническая деятельность в торговых домах, холдингах и рекламных агентствах.
54. Правовое регулирование коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
55. Состояние нормативно-правового обеспечения коммерции на современном этапе.
56. Эффективность коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
57. Показатели экономической эффективности коммерческой деятельности.
58. Анализ и проектирование структуры организации коммерческой деятельности предприятия агропродовольственного сектора.
59. Организация коммерческих служб, планирование и управление коммерческой деятельностью предприятий
60. Виды внешнеторговых операций.
61. Особенности внешних торговых контрактов.
62. Базисные условия поставки в соответствии с инкотермс-2000
63. Стратегии организации коммерческой деятельности на предприятии агропродовольственного сектора – виды стратегий

64. Консюмеризм и государственный контроль за коммерческой деятельностью.
65. Коммерческие риски и способы его уменьшения.
66. Управление и мотивация труда в коммерческой деятельности

Образец экзаменационного билета

<p>МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования</p> <p>Саратовский государственный аграрный университет имени Н. И. Вавилова</p> <p>Факультет «Экономики и менеджмента»</p> <p>Кафедра «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК»</p> <p>ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1. по дисциплине «Коммерческой деятельности»</p> <p>1. Принципы организации коммерческой деятельности</p> <p>2. Правовое регулирование коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.</p> <p>3. Задача.</p> <p style="text-align: right;">« » _____ 20__ г.</p> <p>Зав. кафедрой</p> <p style="text-align: right;">И.Л. Воротников</p>
--

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучения, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей и контроля самостоятельной работы.

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля и контрольные задания для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 5.

Таблица 5

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)*	Описание
высокий	«отлично»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
базовый	«хорошо»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
пороговый	«удовлетворительно»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
–	«неудовлетворительно»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без

Уровень освоения компетенции и	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)*	Описание
		дополнительных занятий

4.2.1. Критерии оценки устного ответа при промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

знания: основ организации и технологии товародвижения, технологий хранения продукции и товаров, видов коммерческих сделок и договоров, методологических основ коммерческой деятельности.

умения: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, анализировать и разрабатывать стратегии организации, организовывать торгово-технологические процессы и товародвижение, выбирать деловых партнеров, заключать договора и контролировать их выполнение.

владение навыками: организации коммерческой деятельности, применения методов оптимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, технологий торгового обслуживания, анализа, оценки и разработки стратегий организации коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.

Критерии оценки

отлично	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание материала (основ организации и технологии товародвижения, технологий хранения продукции и товаров, видов коммерческих сделок и договоров, методологических основ коммерческой деятельности), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; - умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, анализировать и разрабатывать стратегии организации, организовывать торгово-технологические процессы и товародвижение, выбирать деловых партнеров, заключать договора и контролировать их выполнение; - успешное и системное владение навыками организации коммерческой деятельности, применения методов оптимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, технологий торгового обслуживания, анализа, оценки и разработки стратегий организации коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
хорошо	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание материала, не допускает существенных неточностей; - в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, анализировать и разрабатывать стратегии организации, организовывать торгово-технологические процессы и товародвижение, выбирать деловых партнеров, заключать

	<p>договора и контролировать их выполнение;</p> <ul style="list-style-type: none"> - в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками организации коммерческой деятельности, применения методов оптимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, технологий торгового обслуживания, анализа, оценки и разработки стратегий организации коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
удовлетворительно	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; - в целом успешное, но не системное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, анализировать и разрабатывать стратегии организации, организовывать торгово-технологические процессы и товародвижение, выбирать деловых партнеров, заключать договора и контролировать их выполнение; - в целом успешное, но не системное владение навыками организации коммерческой деятельности, применения методов оптимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, технологий торгового обслуживания, анализа, оценки и разработки стратегий организации коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.
неудовлетворительно	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (основ организации и технологии товародвижения, технологий хранения продукции и товаров, видов коммерческих сделок и договоров, методологических основ коммерческой деятельности), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; - не умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, анализировать и разрабатывать стратегии организации, организовывать торгово-технологические процессы и товародвижение, выбирать деловых партнеров, заключать договора и контролировать их выполнение; - , допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; - обучающийся не владеет навыками организации коммерческой деятельности, применения методов оптимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, технологий торгового обслуживания, анализа, оценки и разработки стратегий организации коммерческой деятельности в агропродовольственном секторе.

Критерии оценки входного и рубежного контролей:

Оценка «5» - отлично – если обучающийся раскрыл основные положения вопроса, обосновал свой ответ, привел примеры.

Оценка «4» - хорошо - неполно, но правильно изложен ответ на задание, при изложении допущены несущественные ошибки.

Оценка «3» - удовлетворительно – если обучающийся изложил задание недостаточно последовательно и не раскрыл ответ целиком

Оценка «2» - неудовлетворительно – задание не выполнено или выполненное задание не удовлетворяет требованиям, установленным преподавателем.

4.2.2. Критерии оценки выполнения заданий «круглого стола»

При выполнении кейс-заданий обучающийся демонстрирует:

знания: организационных структур управления коммерческих предприятий

умения: определять тип организационных структур управления коммерческих предприятий

владение навыками: выбора организационной структуры управления коммерческой деятельностью предприятия при организации нового предприятия или совершенствования действующего предприятия

Критерии оценки выполнения заданий «круглого стола»

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы, отчетливо видна самостоятельность суждений, основные понятия проблемы изложены полно и глубоко) - грамотность и культура изложения; - дает правильные ответы на вопросы и задания «круглого стола»
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы) - дает неточные ответы на вопросы и задания «круглого стола»
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - неполное знание материала (в материале представлена одна точка зрения, отсутствует самостоятельность суждений) - - дает неправильные ответы на вопросы и задания «круглого стола»
неудовлетворительно	обучающийся: - не отвечает на вопросы на вопросы и задания «круглого стола»

Разработчик(и): доцент, Власова О.В.


(подпись)