

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Петербургский государственный университет путей сообщения
Императора Александра I»
(ФГБОУ ВО ПГУПС)

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине

«Коммерческая деятельность» (Б1.В.ДВ.03.02)

для специальности

23.05.04 «Эксплуатация железных дорог»

по специализации

«Транспортный бизнес и логистика»

Форма обучения – очная, заочная

Санкт-Петербург
2023

1. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения основной профессиональной образовательной программы

Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения основной профессиональной образовательной программы приведены в таблице 2.1 рабочей программы.

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижения компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

Перечень материалов, необходимых для оценки индикатора достижения компетенций, приведен в таблице 1,2.

Т а б л и ц а 1

Для очной формы обучения

Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Материалы, необходимые для оценки индикатора достижения компетенции
ПК-4: Организация работы по транспортному обслуживанию грузоотправителей и грузополучателей, работающих на железнодорожной станции и станциях обслуживаемого участка		
ПК-4.1.4 Знает правила делового этикета, порядок и принципы ведения переговоров с клиентами	Обучающийся знает правила делового этикета, порядок и принципы ведения переговоров с клиентами	Практическое занятие 1 Тест по теме 1
ПК-4.2.5 Умеет пользоваться стратегическими и тактическими принципами ведения переговоров, методами управления и предупреждения межличностных и межгрупповых конфликтов	Обучающийся умеет пользоваться стратегическими и тактическими принципами ведения переговоров, методами управления и предупреждения межличностных и межгрупповых конфликтов	
ПК-4.3.5 Владеет навыками межличностного делового общения и ведения переговоров; умения проявлять тактичность; разрешения конфликтных ситуаций; принятия решений; применять мотивационные программы; критически, стратегически и творчески мыслить; умения завоевывать доверие коллег, партнеров и вышестоящего руководства	Обучающийся владеет навыками межличностного делового общения ведения переговоров; критически, стратегически и творчески мыслить;	Практическое занятие 1 Тест по теме 1
ПК-6: Организация маркетинговых исследований для удовлетворения потребностей клиентов		

Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Материалы, необходимые для оценки индикатора достижения компетенции
ПК-6.1.2 Знает маркетинг грузовых перевозок, принципы маркетинга в области продаж и/или закупок	Обучающийся <i>знает</i> : модель участников транспортного рынка маркетинг грузовых перевозок, принципы маркетинга в области продаж и/или закупок	Вопрос № 3 к зачету. Модель транспортного рынка. Тест по теме 2
ПК-6.1.5 Знает организацию и экономику железнодорожных перевозок для организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов	Обучающийся <i>знает</i> : организацию железнодорожных перевозок экономику железнодорожных перевозок порядок организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов	Вопрос № 1 к зачету. Специфика маркетинга грузовых перевозок. Вопрос № 2 к зачету. Принципы маркетинга в области продаж и/или закупок. Тест по теме 1
ПК-6.1.6 Знает нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов	Обучающийся <i>знает</i> : Нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов	Вопрос № 4 к зачету. Нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов. Тест по теме 2
ПК-6.2.5 Умеет пользоваться источниками правового регулирования коммерческой деятельности, финансово-хозяйственной деятельностью; анализировать договоры, регулирующие отношения на транспорте; применять нормативные акты для организации маркетинговых исследований	Обучающийся <i>умеет</i> : пользоваться источниками правового регулирования коммерческой деятельности, финансово-хозяйственной деятельностью; анализировать договоры, регулирующие отношения на транспорте; применять нормативные акты для организации маркетинговых исследований	Практическое занятие 3 Тест по теме 2
ПК-6.3.6 Владеет навыками применения принципов, приоритетов, организационно-правовых методов реализации коммерческого права; теоретическими и практическими навыками применения законодательных норм в практической деятельности, а также для маркетинговых исследований	Обучающийся <i>владеет навыками</i> использования экономических, технологических и других связей между транспортом и его пользователями (клиентурой), а также между видами транспорта и транспортными предприятиями	Практическое занятие 5 Тест по теме 4

Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Материалы, необходимые для оценки индикатора достижения компетенции
ПК-7: Контроль исполнения договоров по предоставлению услуг транспортного обслуживания клиентам		
ПК-7.1.2 Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам	Обучающийся <i>знает</i> : Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам	Вопрос № 5 к зачету. Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам. Тест по теме 3

Т а б л и ц а 2

Для заочной формы обучения

Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Материалы, необходимые для оценки индикатора достижения компетенции
ПК-4: Организация работы по транспортному обслуживанию грузоотправителей и грузополучателей, работающих на железнодорожной станции и станциях обслуживаемого участка		
ПК-4.1.4 Знает правила делового этикета, порядок и принципы ведения переговоров с клиентами	Обучающийся знает правила делового этикета, порядок и принципы ведения переговоров с клиентами	Практическое занятие 1 Тест по теме 1
ПК-4.2.5 Умеет пользоваться стратегическими и тактическими принципами ведения переговоров, методами управления и предупреждения межличностных и межгрупповых конфликтов	Обучающийся умеет пользоваться стратегическими и тактическими принципами ведения переговоров, методами управления и предупреждения межличностных и межгрупповых конфликтов	
ПК-4.3.5 Владеет навыками межличностного делового общения и ведения переговоров; умения проявлять тактичность; разрешения конфликтных ситуаций; принятия решений; применять мотивационные программы; критически, стратегически и творчески мыслить; умения завоевывать доверие коллег, партнеров и вышестоящего руководства	Обучающийся владеет навыками межличностного делового общения ведения переговоров; критически, стратегически и творчески мыслить;	Практическое занятие 1 Тест по теме 1
ПК-6: Организация маркетинговых исследований для удовлетворения потребностей клиентов		
ПК-6.1.2 Знает маркетинг грузовых перевозок, принципы маркетинга в области продаж и/или закупок	Обучающийся <i>знает</i> : модель участников транспортного рынка маркетинг грузовых перевозок, принципы маркетинга в области продаж и/или закупок	Вопрос № 3 к зачету. Модель транспортного рынка. Тест по теме 2

Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Материалы, необходимые для оценки индикатора достижения компетенции
ПК-6.1.5 Знает организацию и экономику железнодорожных перевозок для организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов	Обучающийся <i>знает</i> : организацию железнодорожных перевозок экономику железнодорожных перевозок порядок организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов	Вопрос № 1 к зачету. Специфика маркетинга грузовых перевозок. Вопрос № 2 к зачету. Принципы маркетинга в области продаж и/или закупок. Тест по теме 1
ПК-6.1.6 Знает нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов	Обучающийся <i>знает</i> : Нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов	Вопрос № 4 к зачету. Нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов. Тест по теме 2
ПК-6.2.5 Умеет пользоваться источниками регулирования деятельности, хозяйственной деятельностью; анализировать регулирующие отношения на транспорте; применять акты для организации маркетинговых исследований	Обучающийся <i>умеет</i> : пользоваться источниками правового регулирования коммерческой деятельности, финансово-хозяйственной деятельностью; анализировать договоры, регулирующие отношения на транспорте; применять нормативные акты для организации маркетинговых исследований	Практическое занятие 3 Тест по теме 2
ПК-6.3.6 Владеет навыками применения принципов, приоритетов, организационно-правовых методов реализации коммерческого права; теоретическими и практическими навыками применения законодательных норм в практической деятельности, а также для маркетинговых исследований	Обучающийся <i>владеет навыками</i> использования экономических, технологических и других связей между транспортом и его пользователями (клиентурой), а также между видами транспорта и транспортными предприятиями	Практическое занятие 5 Тест по теме 4
ПК-7: Контроль исполнения договоров по предоставлению услуг транспортного обслуживания клиентам		
ПК-7.1.2 Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам	Обучающийся <i>знает</i> : Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам	Вопрос № 5 к зачету. Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам. Тест по теме 3

Содержание практических занятий

1. Анализ показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия ЖД с точки зрения коммерческой деятельности. Работа с документами.
2. Информационно-аналитические автоматизированные системы по управлению коммерческой деятельностью на железнодорожной станции. Экономические и технологические связи на транспортном рынке. Мониторинг транспортного рынка. Планирование перевозок и работы транспортных предприятий.
3. Источники правового регулирования коммерческой деятельности. Источники правового регулирования финансово-хозяйственной деятельности. Договоры, регулирующие отношения на транспорте. Нормативные акты для организации исследований коммерческой деятельности. Принципы, приоритеты, организационно-правовые методы реализации коммерческого права. Теоретические и практические навыки применения законодательных норм в практической деятельности. Теоретические и практические навыки применения законодательных норм ведения коммерческой деятельности.
4. Стратегия транспортной организации в процессе эксплуатации железных дорог. Пути достижения наибольшей эффективности производства и качества работ при организации перевозок грузов.
5. Экономические, технологические и другие связи между транспортом и его пользователями (клиентурой), а также между видами транспорта и транспортными предприятиями. Транспортно-экономический баланс показателей, отражающих размещение объемов производства и потребления отдельных видов товарной продукции по определенным районам страны и размеры её перемещения на основе связей между поставщиками и потребителями.
6. Требования нормативных документов при приеме от грузоотправителя груза и выдаче его грузополучателям на железнодорожной станции
7. Продвижение транспортных услуг на рынке.
8. Экономическая оценка финансово-хозяйственной деятельности транспортных организаций на рынке транспортных услуг. Расчет транспортного тарифа, Оценивание конкурентоспособности железных дорог. Изучение спроса. Выявление избытков и недостатков отдельных видов товарной продукции по определенным районам страны.

Тема контрольной работы (для заочной формы обучения)

«Специфика маркетинга на примере транспортного предприятия»
Правила выполнения контрольной работы приведены в Методических рекомендациях по выполнению контрольной работы.

Тесты по дисциплине

Для контроля знаний студентов разработаны тесты по всем разделам дисциплины с максимальной оценкой 10 баллов каждый.

Примеры вопросов приведены ниже.

Тестовый вопрос по теме 1 (пример)

Объектами коммерческой деятельности являются:

- Физические лица, то есть граждане обладающие правоспособностью и дееспособностью.
- Юридическое лицо – организация (группа людей, деятельность которых координируется для достижения общих целей), которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает этим имуществом по своим обязательствам.
- Все, что подлежит купле-продаже.
- Товары (вещи и услуги), деньги и ценные бумаги, иное имущество, информация, результаты интеллектуальной деятельности (патенты, лицензии, произведения науки, литературы, «ноу-хау» – знаю как).

Тестовый вопрос по теме 2 (пример)

Размещение средств банк осуществляет на условиях:

- Возвратности.
- Платности.
- Срочности.
- Все вышеперечисленное

Тестовый вопрос по теме 3 (пример)

К достоинствам глубокого ассортимента относится:

- Может удовлетворять потребности различных покупательских сегментов по одному товару,
- Позволяет покупателю совершать разные покупки в одном и том же месте продаж
- Препятствует появлению конкурентов, не оставляя место для их проникновения
- позволяет покупателю совершать разные покупки в одном и том же месте продаж

Тестовый вопрос по теме 4 (пример)

Цель стратегия интенсивного распределения:

- Обеспечить наличие своих товаров в возможно большем числе торговых предприятий.
- Ограниченному количеству посредников (дилеров) предоставить исключительные права на распределение товаров
- Заключается в том, чтобы добиться необходимого охвата рынка, но, в то же время обеспечить достаточно жесткий контроль за распределением

Тестовый вопрос по теме 5 (пример)

Что можно отнести к организационной адаптации коммерсанта-предпринимателя?

- Овладение профессиональных навыков, формированием собственной роли в коммерческой деятельности и необходимых качеств в зависимости от изменений внутренней и внешней среды
- Усвоение и восприятие организационного статуса и организационно-экономического механизма торгового предприятия

- Приспособление к психофизиологическим нагрузкам и условиям труда.

Тестовый вопрос по теме 6 (пример)

При состоянии безубыточности фирмы:

- Цена больше штучных издержек.
- Цена меньше или равна штучным издержкам.
- Цена равна штучным издержкам.
- Цена может быть любой по отношению к штучным издержкам.

Перечень вопросов к зачету

для очной формы обучения (7 семестр)

и заочной формы обучения (3 курс)

1. Специфика коммерческой деятельности грузовых перевозок.
2. Принципы коммерческой деятельности в области продаж и/или закупок.
3. Модель транспортного рынка.
4. Нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации коммерческой деятельности с целью удовлетворения потребностей клиентов.
5. Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам. Основные понятия. Развитие коммерции в России. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Коммерческие и некоммерческие организации как субъекты коммерческой деятельности.
7. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности. Экономический смысл торговли.
8. Коммерческий риск. Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.
9. Рынок товаров и услуг.
10. Исследование спроса и предложения товара.
11. Анализ конкурентной ситуации на рынке.
12. Финансирование коммерческой деятельности.
13. Кредитование коммерческой деятельности.
14. Каналы распределения товаров и организация товародвижения
15. Транспорт в системе товародвижения. Рыночные характеристики различных видов транспорта. Железнодорожный транспорт
16. Транспорт в системе товародвижения. Рыночные характеристики различных видов транспорта. Авиационный транспорт
17. Транспорт в системе товародвижения. Рыночные характеристики различных видов транспорта. Автомобильный транспорт

18. Транспорт в системе товародвижения. Рыночные характеристики различных видов транспорта. Морской и речной транспорт
19. Транспорт в системе товародвижения. Рыночные характеристики различных видов транспорта. Трубопроводный транспорт
20. Единая транспортная система.
21. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Цели и задачи посреднических организаций.
22. Классификация, виды посреднических организаций.
23. Оптовая торговля. Деятельность предприятий оптовой торговли.
24. Методы продвижения в оптовой торговле.
25. Розничная торговля. Сущность и особенности розничной торговли. Типы розничных предприятий и формы продаж.
26. Размещение и выкладка товара. Методы продвижения в розничной торговле.
27. Мерчендайзинг.
28. Электронная торговля. Интернет-магазины.
29. Многоуровневый сетевой маркетинг.
30. Закупки товаров. Товарный ассортимент и товарная номенклатура. Формирование товарного ассортимента
31. Инфраструктура коммерческой деятельности.
32. Работа с банками.
33. Продажа товаров на оптовых рынках.
34. Аукционная торговля. Интернет-аукционы.
35. Сущность биржевой торговли. Фьючерсные сделки.
36. Ярмарки и торгово-промышленные выставки.
37. Коммерческие договорные обязательства.
38. Понятие договора, принципы заключения, условия возникновения.
39. Коммерческая концессия (франчайзинг).
40. Аренда.
41. Лизинг.
42. Факторинг.
43. Этикет предпринимателя. Деловые переговоры.
44. Составление презентаций.
45. Деловые письма. Коммерческие предложения.
46. Связь с общественностью.
47. Лицензирование предпринимательской деятельности, ее государственное регулирование и поддержка.
48. Правила торговли.
49. Маркирование товаров. Товарный знак.
50. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций
51. Факторы, влияющие на ценообразование.
52. Процесс разработки ценовой стратегии. Постановка целей и общая политика ценообразования.
53. Выбор ценовой стратегии.

54. Реализация ценовой стратегии. Тактика ценообразования.

По решению преподавателя зачет может проходить в форме итогового тестирования.

Вес одного итогового теста: 10 баллов.

Итоговый тест может содержать вопросы из базы тестов всех шести тем дисциплины.

3. Описание показателей и критериев оценивания индикаторов достижения компетенций, описание шкал оценивания

Показатель оценивания – описание оцениваемых основных параметров процесса или результата деятельности.

Критерий оценивания – признак, на основании которого проводится оценка по показателю.

Шкала оценивания – порядок преобразования оцениваемых параметров процесса или результата деятельности в баллы.

Показатели, критерии и шкала оценивания типовых задач, тестовых заданий приведены в таблице 3,4.

Т а б л и ц а 3

Для очной формы обучения (7 семестр)

№ п/п	Материалы необходимые для оценки знаний, умений и навыков	Показатель оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Тестовые задания 1-6	Правильность ответа	Отлично: 100-85% правильных ответов	10-8.5
			Хорошо: 84-75% правильных ответов	8.4-7.5
			Удовлетворительно: 74-60% правильных ответов	7.4-6.0
			Неудовлетворительно: менее 60% правильных ответов	0
		Итого максимальное количество баллов за тестовое задание	10	
Итого максимальное количество баллов за шесть тестовых заданий				60
2	Работа на практических занятиях	Вопросы, активность, ответы на вопросы	Активная работа	1
			Пассивное присутствие или отсутствие на занятии	0
		Итого максимальное количество баллов за восемь практических занятий		8
Итого максимальное количество баллов за восемь практических занятий				8
3	Доклад	Доклад по экзаменационному вопросу №№ 1-5 на выбор	Тема раскрыта	2
			Тема не раскрыта	0
		Итого максимальное количество баллов за доклад		2
ИТОГО максимальное кол-во баллов				70

Показатели, критерии и шкала оценивания контрольной работы приведены в таблице 4.

Т а б л и ц а 4

Для заочной формы обучения (3 курс)

№ п/п	Материалы необходимые для оценки индикатора достижения компетенции	Показатель оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания	
1	Тестовые задания 1- 6	Правильность ответа	Отлично: 100-85% правильных ответов	10-8.5	
			Хорошо: 84-75% правильных ответов	8.4-7.5	
			Удовлетворительно: 74-60% правильных ответов	7.4-6.0	
			Неудовлетворительно: менее 60% правильных ответов	0	
		Итого максимальное количество баллов за тестовое задание			10
		Итого максимальное количество баллов за шесть тестовых заданий			60
2	Контрольная работа	Качество выполнения	Тема раскрыта полностью	10	
			Тема раскрыта не полностью	6	
			Тема не раскрыта	0	
ИТОГО максимальное кол-во баллов				70	

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов компетенций

Процедура оценивания индикаторов достижения компетенций представлена в таблицах 5, 6.

Формирование рейтинговой оценки по дисциплине

Т а б л и ц а 5

Для очной формы обучения (7 семестр)

Вид контроля	Материалы, необходимые для оценивания	Максимальное количество баллов в процессе оценивания	Процедура оценивания
1. Текущий контроль	Тестовые задания. Практические занятия по темам № 1-8. Доклад.	70	Количество баллов определяется в соответствии с таблицей 3. Допуск к зачету ≥ 50 баллов.
2. Промежуточная аттестация	Перечень вопросов к зачету	30	получены полные ответы на вопросы – 25...30 баллов; получены достаточно полные ответы на вопросы – 20...24 балла; получены неполные ответы на вопросы или часть вопросов – 11...20 баллов; не получены ответы на вопросы или вопросы не раскрыты – 0...10 баллов.
	или итоговое тестирование: три итоговых теста максимум по 10 баллов каждый		От 0 до 30 баллов в зависимости от количества правильных ответов
ИТОГО		100	
3. Итоговая оценка	«Зачтено» - 60 и более баллов «Не зачтено» - менее 59 баллов (вкл.)		

Т а б л и ц а 6

Для заочной формы обучения (3курс)

Вид контроля	Материалы, необходимые для оценивания	Максимальное количество баллов в процессе оценивания	Процедура оценивания
1. Текущий контроль	Контрольная работа, Тестовые задания	70	Количество баллов определяется в соответствии с таблицей 4. Допуск к зачету ≥ 50 баллов.
2. Промежуточная аттестация	Перечень вопросов к зачету	30	получены полные ответы на вопросы – 25...30 баллов; получены достаточно полные ответы на вопросы – 20...24 балла; получены неполные ответы на вопросы или часть вопросов – 11...20 баллов; не получены ответы на вопросы или вопросы не раскрыты – 0...10 баллов.
	или итоговое тестирование: три итоговых теста максимум по 10 баллов каждый		От 0 до 30 баллов в зависимости от количества правильных ответов
ИТОГО		100	
3. Итоговая оценка	«Зачтено» - 60 и более баллов «Не зачтено» - менее 59 баллов (вкл.)		

Разработчик
доцент
«13»апреля2023 г.

С.В. Грушинский