

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Документ подписан в:

Дата подписания: 20.06.2026 10:50:21

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«25» мая 2026 г.

Рабочая программа дисциплины
Введение в профессию: международная коммерция

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы бакалавриата

38.03.06.12 Международная электронная коммерция (с изучением китайского языка)

Для набора 2026 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Коммерция и логистика**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

| Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>) | 1 (1.1) | | Итого | |
|---|---------|-----|-------|-----|
| | 16 3/6 | | | |
| Неделя | 16 3/6 | | | |
| Вид занятий | УП | РП | УП | РП |
| Лекции | 16 | 16 | 16 | 16 |
| Практические | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Итого ауд. | 48 | 48 | 48 | 48 |
| Контактная работа | 48 | 48 | 48 | 48 |
| Сам. работа | 60 | 60 | 60 | 60 |
| Итого | 108 | 108 | 108 | 108 |

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом Университета (протокол № 9 от 03.03.2026 г.).

Программу составил(и): доцент, Согомоян С.А.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент А.А. Полуботко

Методический совет: д.э.н., профессор Д.Д. Костоглодов

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

| | |
|-----|---|
| 1.1 | Цели освоения дисциплины: дать представление об основах международной электронной коммерции, составе задач и их решениях, показать особенности коммерции. |
|-----|---|

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-1. Способен понимать особенности международного рынка и торговых процессов, включая таможенные и логистические аспекты

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

Основные положения и правила международной торговой деятельности, включая аспекты таможенного контроля и организации логистики; действующие международные торговые контракты, регламенты и стандарты, касающиеся торговых операций; характер международных логистических сетей, охватывающих транспортировку и складирование; особенности торгово-технологического процесса на иностранных рынках.

(Соотнесено с индикатором ПК-1.1)

Уметь:

Изучать процессы международной торговли, проводить анализ рисков и выявлять основные факторы, оказывающие влияние на успешное выполнение международных операций.

(Соотнесено с индикатором ПК-1.2)

Владеть:

Навыками координации международных закупок и поставок, а также разработки стратегических решений в сфере международной торговли с учетом всех аспектов таможенного регулирования и логистики.

(Соотнесено с индикатором ПК-1.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основные понятия международной электронной коммерции (с изучением китайского языка)

| № | Наименование темы, краткое содержание | Вид занятия / работы / форма ПА | Семестр / Курс | Количество часов | Компетенции |
|-----|---|---------------------------------|----------------|------------------|-------------|
| 1.1 | Тема 1.1 «Сущность и содержание международной электронной коммерции» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом. | Лекционные занятия | 1 | 2 | ПК-1 |
| 1.2 | Тема 1.1 «Сущность и содержание международной электронной коммерции» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. | Практические занятия | 1 | 4 | ПК-1 |
| 1.3 | Тема 1.1 «Сущность и содержание международной электронной коммерции» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом. | Самостоятельная работа | 1 | 10 | ПК-1 |
| 1.4 | Тема 1.2 «Инфраструктура электронной коммерции» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. | Лекционные занятия | 1 | 4 | ПК-1 |
| 1.5 | Тема 1.2 «Инфраструктура электронной коммерции» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. | Практические занятия | 1 | 6 | ПК-1 |
| 1.6 | Тема 1.2 «Инфраструктура электронной коммерции» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. | Самостоятельная работа | 1 | 10 | ПК-1 |
| 1.7 | Тема 1.3 «Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности» Направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Тарифные и нетарифные методы регулирования. Стимулирование торговли. | Лекционные занятия | 1 | 4 | ПК-1 |

| 1.8 | Тема 1.3 «Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности» Направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Тарифные и нетарифные методы регулирования. Стимулирование торговли. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. | Практические занятия | 1 | 4 | ПК-1 |
|--|---|---------------------------------|----------------|------------------|-------------|
| 1.9 | Тема 1.3 «Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности» Направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Тарифные и нетарифные методы регулирования. Стимулирование торговли. | Самостоятельная работа | 1 | 10 | ПК-1 |
| Раздел 2. Организация коммерческой деятельности | | | | | |
| № | Наименование темы, краткое содержание | Вид занятия / работы / форма ПА | Семестр / Курс | Количество часов | Компетенции |
| 2.1 | Тема 2.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Содержание, функции и организация снабжения предприятия. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Содержание, функции и организация сбытовой работы на предприятии. Планирование сбыта продукции. Сервисное обслуживание Каналы распределения товаров и организация товародвижения. | Лекционные занятия | 1 | 2 | ПК-1 |
| 2.2 | Тема 2.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Содержание, функции и организация снабжения предприятия. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Содержание, функции и организация сбытовой работы на предприятии. Планирование сбыта продукции. Сервисное обслуживание Каналы распределения товаров и организация товародвижения. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. | Практические занятия | 1 | 6 | ПК-1 |
| 2.3 | Тема 2.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Содержание, функции и организация снабжения предприятия. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Содержание, функции и организация сбытовой работы на предприятии. Планирование сбыта продукции. Сервисное обслуживание Каналы распределения товаров и организация товародвижения. | Самостоятельная работа | 1 | 10 | ПК-1 |
| 2.4 | Тема 2.2 «Организация международной электронной коммерции» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям. | Лекционные занятия | 1 | 2 | ПК-1 |
| 2.5 | Тема 2.2 «Организация международной электронной коммерции» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. | Практические занятия | 1 | 6 | ПК-1 |
| 2.6 | Тема 2.2 «Организация международной электронной коммерции» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям. | Самостоятельная работа | 1 | 10 | ПК-1 |
| 2.7 | Тема 2.3 «Эффективность коммерческой деятельности предприятия» Модель оценки коммерческой деятельности предприятия. Технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия. Учет коммерческих рисков. Система экономических показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия. | Лекционные занятия | 1 | 2 | ПК-1 |
| 2.8 | Тема 2.3 «Эффективность коммерческой деятельности предприятия» Модель оценки коммерческой деятельности предприятия. Технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия. Учет коммерческих рисков. Система экономических показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия. | Практические занятия | 1 | 6 | ПК-1 |

| | | | | | |
|------|---|------------------------|---|----|------|
| | Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. | | | | |
| 2.9 | Тема 2.3 «Эффективность коммерческой деятельности предприятия» Модель оценки коммерческой деятельности предприятия. Технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия. Учет коммерческих рисков. Система экономических показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия. | Самостоятельная работа | 1 | 10 | ПК-1 |
| 2.10 | Подготовка к промежуточной аттестации | Зачет | 1 | 0 | ПК-1 |

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Библиотека / Количество |
|---|----------------------------------|--|---|---|
| 1 | Харченко Л. Н. | Инновационно-коммерческая деятельность преподавателя современного вуза: монография | Москва: Директ-Медиа, 2014 | ЭБС «Университетская библиотека онлайн» |
| 2 | Гаранин С. Н. | Международная транспортная логистика: учебное пособие | Москва: Альтаир МГАВТ, 2015 | ЭБС «Университетская библиотека онлайн» |
| 3 | Савельев А. И. | Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование: монография | Москва: Статут, 2014 | ЭБС «Университетская библиотека онлайн» |
| 4 | Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. | Коммерческая деятельность: учебник | Москва: Дашков и К°, 2017 | ЭБС «Университетская библиотека онлайн» |
| 5 | Власова, О. В. | Коммерция: учебное пособие | Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011 | ЭБС «IPR SMART» |
| 6 | Макаренкова, Е. В. | Электронная коммерция: учебное пособие | Москва: Евразийский открытый институт, 2010 | ЭБС «IPR SMART» |
| 7 | Кирюхина, А. Н. | Коммерческая деятельность: учебное пособие | Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011 | ЭБС «IPR SMART» |
| 8 | Пигунова, О. В., Науменко, Е. П. | Коммерческая деятельность предприятия: учебное пособие | Минск: Вышэйшая школа, 2014 | ЭБС «IPR SMART» |
| 9 | | Вестник Пермского университета. Серия Экономика | , 2006 | ЭБС «IPR SMART» |

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант"

Базы данных Росстата <https://rosstat.gov.ru/>

Базы данных Ростовстата <https://rostov.gks.ru/folder/56777>, <https://rostov.gks.ru/folder/29957>

Бизнес-Журнал "Деловая жизнь сегодня" https://elibrary.ru/title_about.asp?id=27989; <http://b-mag.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

| ЗУН, составляющие компетенцию | Показатели оценивания | Критерии оценивания | Средства оценивания |
|--|---|---|--|
| ПК-1. Способен понимать особенности международного рынка и торговых процессов, включая таможенные и логистические аспекты | | | |
| З - Основные положения и правила международной торговой деятельности, включая аспекты таможенного контроля и организации логистики; действующие международные торговые контракты, регламенты и стандарты, касающиеся торговых операций; характер международных логистических сетей, охватывающих транспортировку и складирование; особенности торгово-технологического процесса на иностранных рынках. | поиск и сбор необходимой литературы и систематизация информации; использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов | Умение отстаивать свою позицию; способность обосновать обращение к базам данных и сети Интернет | Вопросы к зачету (1-23), тесты (1-20), кейс-задания (1-6), доклад (1-18) |
| У - Изучать процессы международной торговли, проводить анализ рисков и выявлять основные факторы, оказывающие влияние на успешное выполнение | Знание терминологического аппарата и основных категорий; | Умение пользоваться материалами аналитических источников, полнота представленной информации, умение отстаивать свою позицию | Вопросы к зачету (1-23), тесты (1-20), кейс-задания (1-6), доклад (1-18) |

| | | | |
|---|---|---|--|
| международных операций. | | | |
| В - Навыками координации международных закупок и поставок, а также разработки стратегических решений в сфере международной торговли с учетом всех аспектов таможенного регулирования и логистики. | Систематизация аналитической, научной информации на основе отечественных источников и составление обзора; анализирует избранную тему доклада, решает кейс-задания | Выражение своих мыслей в качестве докладчика, обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора аналитической информации, полнота проведенного анализа аналитической информации; логика изложения, обоснованность выбора и полнота раскрытия темы; использование методических инструментов для решения кейс-заданий | Вопросы к зачету (1-23), тесты (1-20), кейс-задания (1-6), доклад (1-18) |

1.2 Критерии оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачтено)

0-49 баллов (не зачтено)

2 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

Вопросы к зачету

1. Формирование мирового хозяйства и этапы его развития.
2. Современные концепции международной торговли.
3. Порядок заключения внешнеэкономических сделок, их виды и особенности. Виды внешнеэкономических сделок.
4. Иностранное толкование коммерческих терминов во внешней торговле, виды условий поставок в зависимости от видов транспорта, их толкование

5. Конкуренция на мировом рынке и ее особенности в современную эпоху.
6. Понятие коммерции. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
7. Содержание, функции и организация сбытовой деятельности промышленных предприятий.
8. Международный кредит и его роль в мировой экономике
9. Определение таможенной стоимости товара
10. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции.
11. Сущность и содержание закупочной работы оптового предприятия.
12. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
13. Виды внешнеторговой политики.
14. Общие положения договора поставки и купли-продажи.
15. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях.
16. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
17. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
18. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.
19. Управление товарными запасами.
20. Методы розничной продажи товаров.
21. Поведенческая экономика и её влияние на процессы международной торговли.
22. Электронная торговля.
23. Международный рынок ресурсов: проблемы формирования и использования.

Критерии оценивания:

Оценивание знаний студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины;
- умение привести практический пример использования конкретных приемов и методов по специфике изучаемой дисциплины;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал.

50-100 баллов (зачтено)-студент получает при соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы;

0-49 баллов (не зачтено)- студент получает при значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на три вопроса в билете.

Тесты

1. В чём состоит сущность международной коммерческой деятельности:

- А) Продажа товаров на внешнем рынке
- Б) Продажа услуг на внешнем рынке
- В) Производство и продажа товаров, услуг и технологий на внешнем рынке
- Г) Получение прибыли путем международной торговли

2. Продавец вывозит товар для реализации его на международной бирже, а его покупает покупатель из третьей страны. Как называется эта операция:

- А) Экспорт
- Б) Реэкспорт
- В) Импорт
- Г) Реимпорт
- Д) Транзит

6. Субъектами международной коммерческой деятельности являются:

- А) Товары, услуги и технологии, подлежащие международному обмену
- Б) Фирмы, организации и лица, находящиеся за границей и заключившие международный контракт
- В) Фирмы, организации и лица, находящиеся за границей и заключившие международный контракт
- Г) Фирмы, организации и лица, и лица, получившие от государства право выхода на внешние рынки.

7. Объектами международной коммерческой деятельности являются:

- А) Товары, услуги и технологии, подлежащие международному обмену
- Б) Фирмы, организации и лица, заключившие международный контакт
- В) Фирмы, организации и лица, совершившие международную сделку
- Г) Материальные процессы, проявляющиеся в международном обмене товарами, услугами и технологиями

8. Обозначьте основные характеристики международного рынка товаров:

- А) Поступление конкурентоспособных товаров;
- Б) Действие мировых цен;
- В) подвержен монополизации;
- Г) Расчеты осуществляются только в национальных денежных единицах

9. Коммерческая информация – это:

- А) Данные о коммерческих структурах;
- Б) Сведения о сложившейся ситуации на рынке различных товаров и услуг;
- В) Информация, полученная за вознаграждение.

10. Коммерческий риск – это:

- А) Возможное понесение ущерба или убытков вследствие занятия коммерческой деятельностью;
- Б) Понятие равнозначное банкротству
- В) Действия предпринимателей, направленные на успешную конкурентную борьбу.

11. Внешними факторами, влияющими на коммерческий риск, являются

- А) Ассортимент и качество продукции, используемое оборудование, величина расходов предприятия;
- Б) Персонал предприятия, желаемая норма прибыли;
- В) Состояние спроса и предложения, деятельность конкурентов, государственные законы, порядок налогообложения, уровень инфляции;
- Г) Состояние спроса и предложения, деятельность конкурентов, государственные законы, ассортимент и качество продукции, используемое оборудование, величина расходов предприятия

12. Виды документов, которые не могут составлять коммерческую тайну:

- А) Деловые планы и планы производства новой продукции;
- Б) Учредительные документы (Учредительный договор) и Устав;
- В) Крупные договоры с банками;
- Г) Соглашения, предложения, квоты

13. Грузы, предъявленные к перевозке, должны быть оформлены:

- А) Договором перевозки;
- Б) Товарно-транспортными накладными;
- В) Дорожными чеками;
- Г) Транспортным договором

14. Можно ли считать «сделку» и «договор» тождественными понятиями?

- А) да
- Б) нет

15. Ассортимент товаров, представленный их разновидностями, называют:

- А) развернутым;
- Б) сложным;
- В) смешанным;
- Г) оптимальным

16. По месту нахождения товаров различают ассортимент:

- А) промышленный, рациональный;
- Б) промышленный, торговый;
- В) торговый, смешанный;
- Г) торговый, сложный

17. Ассортимент товаров – это:

- А) перечень однородных и разнородных товаров аналогичного назначения;
- Б) набор товаров различных видов, разновидностей и наименований;
- В) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или по совокупности признаков;
- Г) набор товаров, обеспечивающий достаточную степень удовлетворенности потребителей

18. Ассортимент товаров предназначен для:

- А) удовлетворения физических потребностей потребителя;
- Б) удовлетворения психологических потребностей потребителя;
- В) удовлетворения эргономических потребностей потребителя;
- Г) удовлетворения потребностей потребителя.

19. Кем должна проводиться приемка товаров в магазине?

- А) лицами, на которых возложена материальная ответственность;
- Б) товароведом;
- В) любыми работниками магазина

20. Главный внешний признак существования мирового рынка:

- А) Передвижение товаров и услуг между странами, то есть международная торговля;
- Б) Наличие высококвалифицированной рабочей силы в странах;
- В) Существование международных организаций;
- Г) Наличие природно-ресурсного потенциала в странах

Критерии оценивания:

| | |
|--------------|---|
| 20 баллов | выставляется обучающемуся, за 20 правильно выполненных тестовых заданий |
| 10-19 баллов | выставляется обучающемуся за 10-19 правильно выполненных тестовых заданий |

| | |
|-----------|---|
| 5-9 балла | выставляется обучающемуся за 5-9 правильно выполненных тестовых |
| 0-4 балла | выставляется обучающемуся за 0-4 правильно выполненных тестовых заданий |

Кейс-задания

Кейс-задание №1

Иванов И.И., зарегистрированный как ПБОЮЛ, оказался должником по обязательствам, возникшим в ходе осуществления его предпринимательской деятельности в размере 250000 руб. Денежные средства для погашения задолженности у Иванова И.И. отсутствуют, однако принадлежит легковой автомобиль, неиспользуемый в профессиональной деятельности. Может ли быть взыскание для погашения задолженности обращено на легковой автомобиль?

Кейс-задание №2

При заключении коллективного договора директор ООО «Вымпел» предложил не повышать оплату труда за работу в ночные и вечерние смены, чтобы сэкономить фонд оплаты труда и не производить сокращение штата работников.

Работники организации поддержали директора, поскольку хотели сохранить место работы. Представитель выборного профсоюзного органа заявил, что такое положение коллективного договора будет противоречить трудовому законодательству и включать его в коллективный договор нельзя. Дайте правовую оценку ситуации.

Кейс-задание №3

Учащийся девятого класса Петров в возрасте 15 лет был трудным подростком, часто не посещал школу и учиться не хотел. Мать попросила директора организации, в которой работала сама, принять его на работу. Но тот сказал ей, что в соответствии с трудовым законодательством не имеет права это сделать. Вправе ли директор отказать в приеме на работу Петрова? Когда физическое лицо приобретает трудовую правосубъектность?

Кейс-задание №4

Разработка механизма управления качеством

Разработайте мероприятия по управлению качеством швейных изделий, если были выявлены следующие недостатки:

- Изделие не «сидит» на фигуре;
- Отсутствует симметрия рисунка;
- На изделии имеются «ласы»;
- Кривые отделочные строчки.

Кейс-задание №5

Разработайте мероприятия по управлению качеством в парикмахерской – стрижка классическая, если в процессе оказания услуг были выявлены следующие недостатки:

- Остаются единичные волосы, выбивающиеся из общей стрижки;
- Ассиметрия висков;
- На затылочной части волосы пострижены «лесенкой»;
- Несоответствие требований заказчика по длине волос с готовой стрижкой.

Методические указания по выполнению задания

1. Изучите схему механизма управления качеством, представленную на рисунке 1.

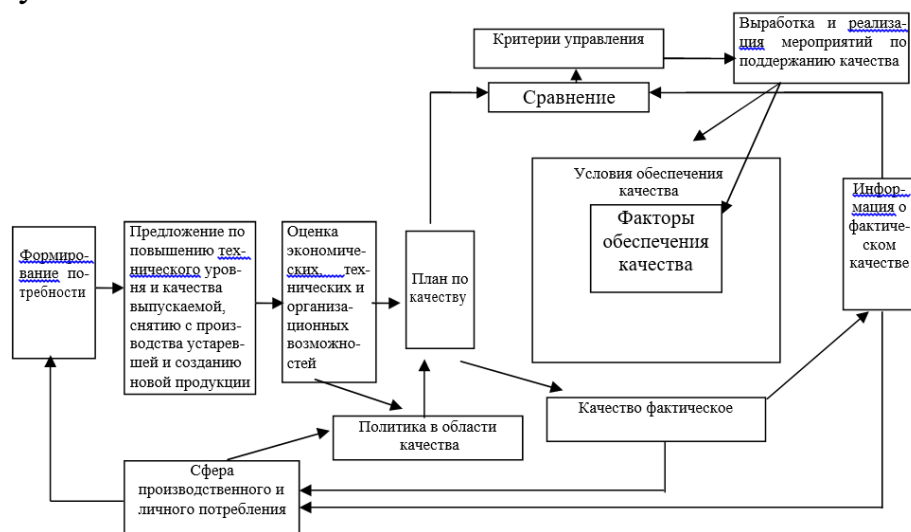


Рисунок 1 – Механизм управления качеством продукции

Акти
Чтобы

2. На примере оказания торговых услуг рассмотрите сущность каждого этапа.

3. Составьте план по качеству. Укажите показатели качества обслуживания.

4. На этапе «Фактическое качество» учтите возможность появления некоторых несоответствий в качестве обслуживания.

5. На этапе «Информация о фактическом качестве» предусмотрите количество этих несоответствий, уточните их допустимость.

6. В зависимости от допустимости несоответствий оцените качество оказываемых услуг.

7. Разработайте комплекс мероприятий по ликвидации несоответствий, укажите конкретные пути их устранения.

8. Рекомендации по каждому этапу работы записывайте в тетрадь.

Кейс-задание №6

«Изучение особенностей управления качеством на этапе использования товара, услуги»

Цель: углубление представлений об управлении качеством на этапе использования, отработка навыков в разработке памяток по уходу за изделиями, в анализе инструкций по эксплуатации, определении стратегий обслуживания товаров.

Методическое и материальное обеспечение:

- методические указания;
- инструкции по эксплуатации сложно-технических товаров;
- линейки.

Критерии оценивания:

| | |
|-------------|---|
| - 10 баллов | свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой. |
| - 7-9 балла | студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; |
| - 3-6 балла | студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения |
| 0-2 балла | в ответе проявляется незнание основного материала программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения ситуационного задания, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. |

Максимально набранный балл – 40 баллов (по 10 баллов за каждый кейс-задачу). Студент может выполнить максимум 4 кейса.

Темы докладов

1. Характеристика группы развитых стран в мировой экономике
2. Характеристика группы развивающихся стран в мировой экономике
3. Торговые дома, их функции
4. Организация коммерческих операций на аукционах и тендерах.
5. Сущность товародвижения, влияющие на него факторы и принципы построения процесса товародвижения.
6. Международная торговля.
7. Правовое регулирование международных карточных платежных систем
8. Отличия оптовой и розничной торговли
9. Валютная и фондовая биржи – механизм деятельности.
10. Рынок «Форекс»
11. Ценные бумаги и гособлигации.
12. Методы изучения конкурентов.
13. Факторы возрастания роли международной торговли на современном этапе
14. Международная торговля услугами, динамика и структура торговли
15. Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях
16. Участники коммерческой деятельности.
17. Торговые посредники и их положение на рынке. Осуществление торговомпосреднических операций на примере предприятия.
18. Выбор покупок по электронным каталогам преимущества и недостатки

Критерии оценивания:

Обучающийся получает за доклад 10 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан обстоятельный анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (2 балла);
- обозначена авторская позиция (2 балла);

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за доклады: 40 баллов (4 доклада по 10 баллов)

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

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в задании – 2. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются: сущность и содержание коммерческой деятельности; инфраструктура коммерческой деятельности; государственное и международное регулирование коммерческой деятельности; коммерческая деятельность производственных предприятий; организация коммерческой деятельности в розничной торговле; даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга информации о коммерческой деятельности предприятия, изучаются отличительные особенности организации коммерческой деятельности производственных и торговых предприятий.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется в ходе занятий посредством тестирования, проверки кейс-заданий и докладов. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе.