Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Факультет маркетинга, рекламы и сервиса

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры маркетинга и торгового дела

Протокол от «04» сентября 2017 г.

№1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.15 Коммерческая деятельность

направление подготовки
38.03.06 – Торговое дело
направленность (профиль) "Международный маркетинг"

Квалификация
Бакалавр

Формы обучения
Очная

Год набора – 2016

Москва, 2017 г.

Автор(ы)–составитель(и):

Доцент кафедры маркетинга и торгового дела, канд. экон. наук, доцент Сяглова Ю.В.

Заведующая кафедрой маркетинга и торгового дела, канд. экон. наук, доцент
Латышова Л.С.

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина Б1.Б.15 «Коммерческая деятельность» обеспечивает овладение следующей компетенцией с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-9	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	УК ОС-9.4	Способность применять экономические знания для понимания и оценки процессов функционирования коммерческой деятельности организаций, оценивать и аргументировать собственную точку зрения по экономическим проблемам
ОПК- ОС-6	Способность использовать аналитические методы для оценки эффективности коммерческой, маркетинговой, рекламной и логистической деятельности организации на региональных и мировых рынках	ОПК ОС-6.2	Способность к стратегическому и оперативному принятию решений в области выбора методов и процедур оценки эффективности маркетинговой и коммерческой деятельности при работе на региональных и мировых рынках.

1.2. В результате освоения дисциплины Б1.Б.15 «Коммерческая деятельность» у студентов должны быть сформированы:

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
УК ОС-9.3	**на уровне знаний:** предпосылки формирования и развития товарно-денежных отношений, функционирования различных рыночных механизмов в зависимости от вида рынка и сегмента экономики, основные экономические понятия и категории, тенденции развития объективных экономических процессов, основные задачи экономики, основные экономические цели общества, основы поведения потребителя и производителя в рыночной экономике, функционирование денежного рынка и финансового сектора экономики, особенности экономических процессов в мировом экономическом пространстве; - основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; - методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;

ОПК-ОС-6.2	- договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением; - государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности; **на уровне умений:** свободно обращаться с категориальным аппаратом экономических наук, анализировать экономические процессы в России и за рубежом, использовать экономические знания для принятия рациональных экономических решений и осуществления предстоящих социальных и профессиональных ролей, осуществлять поиск и анализ необходимой информации из различных источников, формировать и аргументировать собственную позицию в ходе обсуждения экономических проблем, решать задачи и тесты, служащие закреплением учебного материала; - выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение; - осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты; **на уровне навыков:** аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; - опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности; -осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых использования полученных теоретических знаний в области экономики при освоении других экономических дисциплин и при осуществлении будущей профессиональной деятельности студентом, методов и подходов экономического анализа при подготовке и реализации инновационных проектов в сфере торговли.

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.Б.15 «Коммерческая деятельность» изучается в 4 семестре очной формы обучения в соответствии с учебным планом, общая трудоемкость дисциплины – 5 зачетных единиц (180 часов).

Дисциплина реализуется после изучения дисциплин: Б1.Б.5. Экономическая теория, Б1.Б.9 Экономика организации. Является основой для изучения дисциплин: Б1.Б.19 Рекламная деятельность, Б1.Б.18 Логистика и др.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – экзамен.

Объем дисциплины

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		Объем дисциплины, час.		
		Всего	Семестр (триместр)	
			3	4
Очная форма обучения				
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		***36***		***36***
лекционного типа (Л)		***18***		***18***
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)				
практического (семинарского) типа (ПЗ)		***18***		***18***
контролируемая самостоятельная работа обучающихся (КСР)				
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		***108***		***108***
Промежуточная аттестация	**форма**	***экзамен***		***экзамен***
	час.	***36***		***36***
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		***180/5***		***180/5***

3. **Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины**

Структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости *, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Организация и регулирование коммерческой деятельности	37	4		6		27	Эссе, диспут
Тема 2	Организация работы по закупкам товаров	35	4		4		27	Диспут, коллоквиум
Тема 3	Каналы распределения в коммерческой деятельности	37	6		4		27	Диспут

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости *, промежуточной
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 4	Эффективность коммерческой деятельности	35	4		4		27	Коллоквиум
Промежуточная аттестация		36						Экзамен
	Всего	**180**	**18**		**18**		**108**	

Примечание:
** – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), эссе (Э), домашнее задание (ДЗ), тестирование (Т).*

Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1	Организация и регулирование коммерческой деятельности	Сущность коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
Тема 2	Организация работы по закупкам товаров	Организация системы хозяйственных связей. Формирование ассортимента. Формы и методы расчетов. Коммерческий риск. Страхование коммерческой деятельности. Коммерческая информация.
Тема 3	Каналы распределения в коммерческой деятельности	Коммерческая работа по организации оптовой и розничной торговли. Характеристика каналов сбыта.
Тема 4	Эффективность коммерческой деятельности	Показатели эффективности коммерческой деятельности. Методика оценки

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины «Коммерческая деятельность» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий лекционного типа:

при чтении лекций используется объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической или эвристической);

– при проведении занятий семинарского типа:
- эссе;
- диспуты
- коллоквиум.

4.1.2. Экзамен проводится в форме ответа на вопросы билета.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Темы эссе

1. Анализ основных положений закона «О конкуренции».
2. Анализ основных положений закона «О государственном регулировании и поддержке малого предпринимательства»
3. Организация цепочки поставок.
4. Оптовые продовольственные ярмарки.
5. Выставки-ярмарки в системе организации оптового оборота.
6. Аукционная оптовая продажа товаров.
7. Воронка продаж.
8. Вендинговая деятельность.
9. Характеристика сетевой розничной торговли.
10. Франчайзинг.
11. Факторинг.
12. Лизинг.
13. Хеджирование.
14. Типы экспортно-импортных операций.
15. Правила ИНКОТЕРМС.

Темы для диспутов

1. Эволюция коммерческой деятельности.
2. Эффективность функционирования оптовой торговли на современном этапе.
3. Характеристика основных торговых форматов в системе розничных продаж.
4. Методология формирования ассортимента в коммерческой деятельности.
5.Система сбыта в коммерческой деятельности.
6. Ресурсы повышения эффективности коммерческой деятельности.

Вопросы к коллоквиуму

1. Основные типы договоров в коммерческой деятельности. Характеристика.
2. Методы формирования ассортимента.
3. Построение эффективной цепочки распределения в коммерческой деятельности.
4. Эффективность форм и методов оптовой продажи.
5. Эффективность форм и методов розничной продажи.
6. Основные типы операций в коммерческой деятельности (франчайзинг, факторинг, лизинг, экспортно-импортные).

Вопросы для самостоятельного изучения

№ темы	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение

1	1. Работа с нормативно-правовой документацией относительно организационно-правовых форм коммерческой деятельности, государственного регулирования коммерческой деятельности.
2	1. Выполнение творческого проекта «Совершенствование ассортиментной политики компании».
3	1. Характеристика компаний-организаторов оптового оборота. 2. Характеристика магазинных и внемагазинных форм розничной торговли. 3. Характеристика экспортно-импортных операций. 4. Франчайзинг. Факторинг. Лизинг.
4	1. Анализ эффективности коммерческой деятельности компании.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-9	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	УК ОС-9.4	Способность применять экономические знания для понимания и оценки процессов функционирования коммерческой деятельности организаций, оценивать и аргументировать собственную точку зрения по экономическим проблемам
ОПК- ОС-6	Способность использовать аналитические методы для оценки эффективности коммерческой, маркетинговой, рекламной и логистической деятельности организации на региональных и мировых рынках	ОПК ОС-6.2	Способность к стратегическому и оперативному принятию решений в области выбора методов и процедур оценки эффективности маркетинговой и коммерческой деятельности при работе на региональных и мировых рынках.

4.3.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
УК ОС-9.4	Опирается на знание особенностей реализации коммерческих процессов и операций. Применяет категориальный аппарат коммерческой деятельности и методов научного исследования при анализе и решении профессиональных проблем в сфере торговли; Опирается на знание категориально-понятийного аппарата коммерческой деятельности.	Применены навыки использования полученных теоретических знаний в области коммерческой деятельности; Применен категориальный аппарат коммерческой деятельности, проанализированы экономические процессы в сфере коммерческой деятельности. Использованы экономические знания для принятия рациональных экономических решений в области повышения эффективности коммерческой деятельности. Использованы методы и подходы экономического анализа и управления коммерческой деятельностью организаций.
ОПК ОС-6.2	Знание основных подходов к маркетинговому планированию и корректировке стратегий в рамках осуществления профессиональной деятельности. Знание основных принципов осуществления коммерческой деятельности. Умение выбирать и оценивать эффективность управления организацией с помощью различных	Продемонстрирована способность применения информации относительно стратегического и оперативного планирования маркетинговой и коммерческой деятельности в отношении выстраивания общей стратегии развития организации.

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
	методов и критериев оценки.	

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

Вопросы промежуточной аттестации

При ответе на вопрос

сформулируйте и обоснуйте свою позицию,

приведите конкретные примеры

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Характеристика коммерческих операций.
2. Условия для осуществления коммерческой деятельности. Рынок и собственность.
3. Товарное и предложение и потребительский спрос на рынке. Понятие, типы, характеристика.
4. Результативность коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат.
5. Участники коммерческой деятельности. Характеристика.
6. Объекты коммерческой деятельности. Понятие, характеристика.
7. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности. Характеристика.
8. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Понятие, содержание регулирования, направления регулирования.
9. Методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Уровни регулирования.
10. Антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Цель, уровни и направления регулирования.
11. Государственное регулирование и поддержка малых и средних предприятий. Направления поддержки малых и средних предприятий.
12. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Этапы взаимодействия участников коммерческой деятельности.
13. Договорные отношения между субъектами коммерческой деятельности. Классификация и типы договоров.
14. Организация закупок в коммерческой деятельности. Критерии выбора поставщика.
15. Роль посредников в коммерческой деятельности. Классификация оптовых посредников.
16. Организация работы выставок-ярмарок. Содержание выставочно-ярмарочной деятельности. Типы и порядок работы.
17. Организация биржевой торговли. Характеристика и типы бирж. Биржевые операции. Участники биржевых торгов.
18. Организация работы аукционов. Характеристика и типы аукционов.
19. Организация торгов (тендеров). Содержание, порядок проведения, участники.
20. Розничная торговая сеть. Понятие, функции розничной торговли. Классификация розничной торговой сети.

21. Понятие формата предприятия розничной торговли. Характеристика и требования к форматам розничной торговли.
22. Технологическая планировка предприятия розничной торговли. Принципы планировки. Типы планировок. Планограмма торгового пространства.
23. Розничные торговые операции. Характеристика.
24. Формы продаж в розничной торговле. Понятие, характеристика.
25. Электронная торговля. Понятие, содержание процесса, проблемы. Преимущества и недостатки электронной формы продаж.
26. Поддержка продаж в розничной торговле. Методы поддержки продаж. Воронка продаж.
27. Мерчандайзинг как форма поддержки продаж на коммерческом предприятии. Методы мерчандайзинга. Характеристика.
28. Понятие, сущность, характеристика товарного ассортимента. Уровни свойств товара.
29. Иерархическая структура ассортимента. Характеристика уровней иерархии.
30. Ассортиментная политика предприятия. Понятие, сущность, этапы формирования.
31. Характеристики товарного ассортимента. Понятие, методика расчета. Интерпретация показателей.
32. Процесс формирования ассортимента на коммерческой предприятии. Принципы. Этапы.
33. Факторы, влияющие на эффективность формирования товарного ассортимента. Характеристика групп факторов.
34. ABC - анализ товарного ассортимента. Характеристика метода. Объекты и параметры анализа. Порядок проведения. Характеристика групп.
35. XYZ – анализ товарного ассортимента. Характеристика метода. Объекты и параметры анализа. Порядок проведения. Характеристика групп.
36. VEN – анализ товарного ассортимента. Характеристика метода. Выделяемые группы.
37. Оценка доходности и мощности товарной линии. Характеристика GAP – анализа товарного ассортимента.
38. Концепции управления товарным ассортиментом. Функции управления ассортиментом.
39. Методы управления ассортиментом товаров. Наполнение товарной линии. Принципы оптимизации протяженности товарной линии.
40. Методы управления ассортиментом товаров. Распространение товарной линии. Вариация и дифференцирование товарной линии.
41. Методы управления ассортиментом товаров. Элиминирование товарных артикулов. Характеристика.
42. Методы управления ассортиментом товаров. Выделение товарной линии. Характеристика.
43. Методы управления ассортиментом товаров. Ценообразование товарной линии. Методы ценообразования.
44. Управление товарной маркой (брендинг). Характеристика и параметры управления.
45. Управление товарным сервисом. Характеристика и параметры управления.
46. Собственная (частная) товарная марка. Процесс формирования. Параметры управления. Конкурентные преимущества СТМ.
47. Показатели эффективности работы коммерческого предприятия. Характеристика. Интерпретация значений.
48. Франчайзинг в коммерческой деятельности. Сущность. Виды и формы франчайзинга. Преимущества и недостатки.
49. Страхование в коммерческой деятельности. Риски. Виды и системы страхования.
50. Лизинг в коммерческой деятельности. Функции, виды и формы лизинга.
51. Факторинговые операции в коммерческой деятельности. Понятие, принципы, характеристика операций факторинга.

52. Аутсорсинг в коммерческой деятельности. Понятие и характеристика. Краудсорсинг. Аутстаффинг.
53. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности. Организация логистики. Сопроводительные документы.
54. Зонирование торгового пространства. Методы размещения товарных групп. Методы выкладки товаров. Характеристика.
55. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций. Внешнеторговая деятельность. Выход на внешний рынок.
56. Организация каналов сбыта в коммерческой деятельности. Типы каналов сбыта. Функции каналов сбыта. Уровни сбытовых каналов. Управление каналами сбыта.
57. Коммерческий риск. Понятие и классификация рисков в коммерческой деятельности. Поти снижения коммерческого риска.
58. Коммерческая информация и ее защита. Понятие, назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна.
59. Характеристика состояния и основные тренды развития коммерческой деятельности в различных сферах бизнеса.
60. Клиентоориентирование в коммерческой деятельности. Виды клиентоориентирования. Показатели. Интерпретация.
61. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности.

Шкала оценивания

Баллы (рейтинговой оценки), %	**Оценка**	**Требования к знаниям**
100-81	*5, «отлично»*	– Оценка «отлично» выставляется студенту, если студентом применены навыки использования полученных теоретических знаний в области коммерческой деятельности; применен категориальный аппарат коммерческой деятельности, проанализированы экономические процессы в сфере коммерческой деятельности, использованы экономические знания для принятия рациональных экономических решений в области повышения эффективности коммерческой деятельности. Использованы методы и подходы экономического анализа и управления коммерческой деятельностью организаций. Продемонстрирована способность применения информации относительно стратегического и оперативного планирования маркетинговой и коммерческой деятельности в отношении выстраивания общей стратегии развития организации. – Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.
80-61	*4, «хорошо»* –	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу

		излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. – Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом.
60-41	*3, «удовлетворительно»*	– Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ. – Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрируют достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.
40-0	*2, «неудовлетворительно»*	– Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. – Учебные достижения в семестровый период и результатами текущего контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.

4.4. Методические материалы

Занятия по дисциплине представлены следующими видами работы: лекции, практические занятия и самостоятельная работа студентов.

На практических занятиях студенты изучают понятийный аппарат коммерческой деятельности; выполняют задания, связанные с применением категориального аппарата и экономических методов научного исследования при анализе профессиональных и проблем в области коммерции; приобретают навыки публичного выступления и дискуссии.

В рамках самостоятельной работы студенты готовятся к семинарским занятиям, осуществляют подготовку к промежуточной аттестации.

Текущая аттестация по дисциплине проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);

степень усвоения теоретических знаний;

уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;

результаты самостоятельной работы

Активность студента по дисциплине оценивается по его выступлениям на практических занятиях.

Оценка ***работы студента на семинарских занятиях*** осуществляется по следующим критериям:

- Отлично - активное участие в обсуждении проблем каждого семинара, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы семинара, участие в дискуссиях, твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы, регулярная посещаемость занятий.
- Хорошо - недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на семинарах, неполное знание дополнительной литературы, хорошая посещаемостью.
- Удовлетворительно - ответы отражают в целом понимание темы, знание содержания основных категорий и понятий, знакомство с лекционным материалом и рекомендованной основной литературой, недостаточная активность на занятиях, оставляющая желать лучшего посещаемость.
- Неудовлетворительно - пассивность на семинарах, частая неготовность при ответах на вопросы, плохая посещаемость, отсутствие качеств, указанных выше для получения более высоких оценок.

Критерии оценивания диспута, ***коллоквиума:***

Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях.

Критерии оценивания включают в себя:

1) полноту и правильность ответа;

2) степень осознанности, понимания изученного;

3) языковое оформление ответа.

Оценка «отлично» ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

Оценка «хорошо» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, нот излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

Критерии оценки эссе

Оценка «отлично» предполагает:

- полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели,
- проведен детальный анализ источников с привлечением фрагментов первоисточников по теме,
- выводы автора самостоятельны и аргументированы,
- содержание работы полностью отражает узловые проблемы темы,
- оформление работы полностью отвечает всем требованиям.

Оценка «хорошо» ставится в том случае, если:

- полученные результаты преимущественно соответствуют поставленной цели и задачам,
- обоснована актуальность темы,
- в процессе анализа литературы отобран и проанализирован широкий круг источников,
- полученные результаты в целом логичны, доказательны и систематизированы,
- оформление работы в целом соответствует существующим требованиям,
- высказана личностная позиция по теме.

Оценка «удовлетворительно» предполагает:

- полученные результаты в значительной степени соответствуют поставленной цели, в частности,
- обоснована актуальность избранной темы,
- в процессе анализа литературы отобраны наиболее важные источники,
- материал подан логически непротиворечиво,
- требования по оформлению работы в основном выполнены.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Практические занятия дисциплины «Коммерческая деятельность» предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий. С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;

- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

№ темы	Вопросы для самопроверки
1	1. Условия и факторы осуществления коммерческой деятельности. 2. Результативность коммерческой деятельности. 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. 4. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности. 5. Принципы государственного регулирования коммерческой деятельности. 6. Направления государственного регулирования и поддержки.
2	1. Сущность и регулирование хозяйственных связей. 2. Формы и методы расчетов. 3. Формирование ассортимента. 4. Виды договоров в коммерческой деятельности. 5. Выбор поставщика.
3	1. Коммерческая работа в оптовой торговле. 2. Характеристика предприятий и форм организации оптовой торговли. 3. Организация розничных продаж. 4. Магазинные и внемагазинные формы розничной торговли. 5. Экспортно-импортные операции. 6. Организация франчайзинга. 7. Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности. 8. Построение системы сбыта.
4	1. Показатели, отражающие эффект и эффективность коммерческой деятельности. 2. Товарооборот. 3. Доходы и прибыль. 4. Расходы и издержки.

Подготовка к экзамену. К экзамену необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем формируемых знаний и умений, которыми студент должен овладеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;

– учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
– перечнем вопросов для экзамена.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

Обучающиеся обязаны посещать все предусмотренные учебным планом занятия и присутствовать на всех мероприятиях текущего контроля успеваемости, предусмотренных рабочей программы дисциплины.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом индивидуальных психофизических особенностей, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида. Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление информации визуально (краткий конспект лекций, основная и дополнительная литература), на лекционных и практических занятиях допускается присутствие ассистента.

Оценка знаний студентов на практических занятиях осуществляется на основе письменных конспектов ответов на вопросы, письменно выполненных практических заданий. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки на экзамене может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на лекциях звукозаписывающих устройств. Допускается присутствие на занятиях ассистента, оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Оценка знаний студентов на семинарских занятиях осуществляется в устной форме (как ответы на вопросы, так и практические задания).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушением зрения проводится устно, при этом текст заданий предоставляется в форме, адаптированной для лиц с нарушением зрения (укрупненный шрифт), при оценке используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки на экзамене может быть увеличено.

Лица с нарушениями опорно-двигательного аппарата не нуждаются в особых формах предоставления учебных материалов. Однако, с учетом состояния здоровья часть занятий может быть реализована дистанционно (при помощи сети «Интернет»). Так, при невозможности посещения лекционного занятия студент может воспользоваться кратким конспектом лекции. При невозможности посещения практического занятия студент должен предоставить письменный конспект ответов на вопросы, письменно выполненное практическое задание. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата проводится на общих основаниях, при необходимости процедура экзамена может быть реализована дистанционно (например, при помощи программы Skype). Для этого по

договоренности с преподавателем студент в определенное время выходит на связь для проведения процедуры экзамена. В таком случае вопросы к экзамену и практическое задание выбираются самим преподавателем.

6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью. Дашков и К, 2015. http://www.iprbookshop.ru/10944
2. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности. Дашков и К, 2015. http://www.iprbookshop.ru/17593
3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. Дашков и К, 2015. http://www.iprbookshop.ru/24790

6.2. Дополнительная литература

1. Пономарева З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы «Аукцион», «Биржа». Дашков и К, 2015. http://www.iprbookshop.ru/14602
2. Веллхофф, А. Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями/ Пер. С англ. – М.: Изд-во Гребенникова, 2005. – 280 с.
3. Ерохина Л., Башмачникова Е., Романеева Е. Маркетинг в оптовой и розничной торговле: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2009. – 248 с.
4. Есютин А., Карпова Е. Розничные торговые сети. Стратегия, экономика и управление. Учебное пособие – М.: КНОРУС, 2010. – 418 с.
5. Захарова Ю.А. Торговый маркетинг / Учебно-практическое пособие. – М.: ИТК Дашков и К, 2014. – 136 с.
6. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник / Под ред. Морозова В.Ю., В.Т. Гришиной. – М.: ИТК «Дашков и К», 2012. – 448 с.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

1. Ньюмен, Э. Розничная торговля: организация и управление/ Пер. С англ. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.
2. Розмари, В. Основы управления розничной торговлей /Пер. С англ. – М.: Изд-во Гребенникова, 2005. – 456 с.
3. Ферни, Дж. Принципы розничной торговли / Пер с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.

6.4. Нормативные правовые документы

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 03.07.2016 № 273-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

3 Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция).
4. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 03.07.2016) "О защите прав потребителей".
5. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. N 184-ФЗ "О техническом регулировании" С изменениями и дополнениями.
6. Гражданский кодекс РФ.

6.5. Интернет-ресурсы

1. Порстал retail.ru
2. Гарант.
3. Данные euromonitor international
4.Росбизнесконсалтинг www.rbc.ru.
5.Портал retail and loyalty
6.Портал АКАР

6.6. Иные источники.

Не используются

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

Bloomberg
EBSCO Publishing
eLIBRARY.RU
Emerging Markets Information Service
Google Scholar (Google Академия)
IMF eLibrary
JSTOR
New Palgrave Dictionary of Economics - Электронныйсловарь.
OECD iLibrary
Oxford Handbooks Online
Polpred.com Обзор СМИ
Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;
SCOPUS
Web of Science
Wiley Online Library
World Bank Elibrary
Архивы научных журналов NEICON
Интернет-сервис «Антиплагиат»
Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»
ЭБС Издательства "Лань"
ЭБС Юрайт
Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»