

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

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»

(наименование факультета)

Кафедра международной коммерции

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры

международной коммерции

Протокол от «02» сентября 2019 г.

№ 1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.13 «Коммерческая деятельность»

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело

(код, наименование направления подготовки)

«Технологии продаж в современном бизнесе»

(профиль)

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма обучения)

Год набора – 2020

Москва, 2019 г.

Автор(ы)–составитель(и):К.э.н., доцент*(ученая степень и(или) ученое звание, должность)*Родионова И.А.*(Ф.И.О.)*

Заведующий кафедрой

международной коммерции д.э.н., профессор*(наименование кафедры)**(ученая степень и(или) ученое звание)*Саламатов В.Ю.*(Ф.И.О.)*

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание 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. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1. Основная литература
 - 6.2. Дополнительная литература
 - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 6.4. Нормативные правовые документы
 - 6.5. Интернет-ресурсы
 - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

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

1.1. Дисциплина Б1.Б.13 «Коммерческая деятельность» обеспечивает овладение следующей компетенцией с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-10	Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности	УК ОС-10.2	Способность применять основы правовых знаний в коммерческой деятельности
ОПК- 3	Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	ОПК- 3.2	Умение к стратегическому и оперативному принятию решений в области выбора методов и процедур оценки эффективности логистической и коммерческой деятельности при работе на региональных и мировых рынках

1.2. В результате освоения дисциплины Б1.Б.13 «Коммерческая деятельность» у студентов должны быть сформированы:

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
УК ОС-10.3	<p>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;</p> <p>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;</p> <p>на уровне навыков: аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой</p>

	<p>деятельности на предприятиях; умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации</p>
ОПК-3.2	<p>на уровне знаний: основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением; государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности; на уровне умений: - 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: - 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.</p>

2.Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.Б.13 «Коммерческая деятельность» в соответствии с учебным планом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Технологии продаж в современном бизнесе» изучается в 3-м семестре на 2-м курсе качестве дисциплины базовой части.

Дисциплина Б1.Б.13 «Коммерческая деятельность» реализуется после изучения дисциплин: Б1.Б.05 Экономическая теория (1 курс 1 семестр), параллельно с дисциплиной Б1.Б.09 Экономика организации. Является основой для изучения дисциплин: Б1.Б.24 Правовое регулирование торговой деятельности (3 курс 5 семестр), Б1.Б.11 Бухгалтерский и управленческий учет (2 курс 4 семестр) и др.

Общая трудоемкость дисциплины 5 зачетных единиц (180/135 час.)

По дисциплине Б1.Б.13 «Коммерческая деятельность» выделяется (академический час./астрономич.час.):

на контактную работу с преподавателем выделяется 72/54 час, в том числе:

- лекции – 36/27
- практические занятия – 36/27
- консультации - 2/1,5

на самостоятельную работу обучающихся – 70/52,5
на контроль – 36/27.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – экзамен, курсовая работа.

3.Содержание и структура дисциплины

Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час./астрономич.час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточн ой аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КС Р		
Очная форма обучения								
Тема 1	Организация и регулирование коммерческой деятельности	36	8		8		20	К
Тема 2	Организация работы по закупкам товаров	34	8		8		18	К
Тема 3	Каналы распределения в коммерческой деятельности	44	12		12		20	К
Тема 4	Эффективность коммерческой деятельности	28	8		8		12	К
Промежуточная аттестация		36/27						Экзамен, курсовая работа
Консультации		2/1,5						
Всего		180/138 5, КР	36/27		36/27		70/52, 5	

*формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), эссе (Э), домашнее задание (ДЗ), тестирование (Т), коллоквиум (К)

Содержание дисциплины

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 Б1.Б.13 «Коммерческая деятельность» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Организация и регулирование коммерческой деятельности	Коллоквиум
Организация работы по закупкам товаров	Коллоквиум
Каналы распределения в коммерческой деятельности	Коллоквиум
Эффективность коммерческой деятельности	Коллоквиум

4.1.2. Экзамен проводится в форме ответа на вопросы билета.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Темы курсовых работ

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.
16. Эволюция коммерческой деятельности.
17. Эффективность функционирования оптовой торговли на современном этапе.
18. Характеристика основных торговых форматов в системе розничных продаж.
19. Методология формирования ассортимента в коммерческой деятельности.
20. Система сбыта в коммерческой деятельности.
21. 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).
7. Коммерческий риск. Понятие и классификация рисков в коммерческой деятельности. Пути снижения коммерческого риска.
8. Коммерческая информация и ее защита. Понятие, назначение коммерческой информации. Коммерческая тайна.
9. Характеристика состояния и основные тренды развития коммерческой деятельности в различных сферах бизнеса.
10. Клиентоориентирование в коммерческой деятельности. Виды клиентоориентирования. Показатели. Интерпретация.
11. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности.

44.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
УК ОС-10	Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности	УК ОС-10.2	Способность применять основы правовых знаний в коммерческой деятельности
ОПК- 3	Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	ОПК- 3.2	Умение к стратегическому и оперативному принятию решений в области выбора методов и процедур оценки эффективности логистической и коммерческой деятельности при работе на региональных и мировых рынках

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
УК ОС-10.2	Знания особенностей реализации коммерческих процессов и	Применены навыки использования полученных теоретических знаний в области коммерческой деятельности;

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
	<p>операций.</p> <p>Категориальный аппарат коммерческой деятельности и методов научного исследования при анализе и решении профессиональных проблем в сфере торговли;</p>	<p>Применен категориальный аппарат коммерческой деятельности, проанализированы экономические процессы в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>Использованы экономические знания для принятия рациональных экономических решений в области повышения эффективности коммерческой деятельности.</p> <p>Использованы методы и подходы экономического анализа и управления коммерческой деятельностью организаций.</p>
ОПК- 3.2	<p>Знание основных подходов к планированию логистической деятельности и корректировке стратегий в рамках осуществления профессиональной деятельности.</p> <p>Знание основных принципов осуществления логистики.</p> <p>Знание основных принципов осуществления коммерческой деятельности.</p> <p>Умение выбирать и оценивать эффективность логистики с помощью различных методов и критериев оценки.</p>	<p>Продемонстрирована способность понимания и идентификации информации относительно стратегического и оперативного планирования логистической и коммерческой деятельности в отношении выстраивания общей стратегии развития организации.</p>

4.3.2. Типовые оценочные средства

Вопросы промежуточной аттестации

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. Пути 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.

Для оценки степени освоения компетенции используются следующие шкалы:

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр	Оценка	к степени сформированности компетенции		
		Знать	Уметь	Владеть
1	Неудовлетворительно	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
2	Неудовлетворительно	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение
3	Удовлетворительно	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Хорошо	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков
5	Отлично	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений

Оценка	Формулировка требований
к степени сформированности компетенции	
5, «отлично»	<p>- Оценка «отлично» выставляется студенту, если им 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.</p> <p>Использованы методы и подходы экономического анализа и управления коммерческой деятельностью организаций.</p> <p>Продемонстрирована способность применения информации относительно стратегического и оперативного планирования логистической и коммерческой деятельности в отношении</p>

	выстраивания общей стратегии развития организации.
4, «хорошо»	<p>– 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.</p> <p>Использованы методы и подходы экономического анализа и управления коммерческой деятельностью организаций.</p> <p>Продемонстрирована способность применения информации относительно стратегического и оперативного планирования логистической и коммерческой деятельности в отношении выстраивания общей стратегии развития организации.</p> <p>–</p>
3, «удовлетворительно»	<p>– 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.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.</p>
2, «неудовлетворительно»	<p>– 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.</p> <p>– Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.</p>

1.4. 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 практических 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 работы на коллоквиуме:

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, но 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 курсовой работы

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.

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	2. Характеристика компаний-организаторов оптового оборота. 3. Характеристика магазинных и внемагазинных форм розничной торговли. 4. Характеристика экспортно-импортных операций. 5. Франчайзинг. Факторинг. Лизинг.
4	1. Анализ эффективности коммерческой деятельности компании.

№ темы	Вопросы для самопроверки
---------------	---------------------------------

1	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и регулирование хозяйственных связей. 2. Формы и методы расчетов. 3. Формирование ассортимента. 4. Виды договоров в коммерческой деятельности. 5. Выбор поставщика.
3	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 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 знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- 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.

6. Учебная литература и 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 [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 400 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85279.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 2.Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019.— 284 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85610.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 3.Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 4.Пушкина М. Коммерческая недвижимость как объект инвестирования [Электронный ресурс]/ Пушкина М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2019.— 248 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82904.html>.— ЭБС «IPRbooks»
- 5.Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Баженов Ю.К., Баженов А.Ю.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018.— 286 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85376.html>.— ЭБС «IPRbooks»

6.2. Дополнительная литература

1. Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг»/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 512 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71034.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: “Аукцион”, “Биржа”: практикум / З. М. Пономарева. — 2-е изд. — М.: Дашков и К, 2017. — 180 с. — ISBN 978-5-394-01830-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85189.html>
3. Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебник/ Косолапова М.В., Свободин В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019.— 247 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85146.html>.— ЭБС «IPRbooks»
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. Валигурский Д.И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Валигурский Д.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019.— 300 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85409.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Кент Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело»)/ Кент Т., Омар О.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.— 719 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/81845.html>.— ЭБС «IPRbooks»

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. Портал 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, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru;

Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.