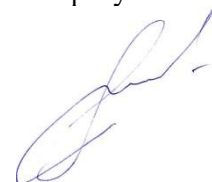


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ С.А. ЕСЕНИНА»

Утверждаю:
Декан факультета экономики



В.С. Отто

«29» июня 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Уровень основной профессиональной образовательной программы –

бакалавриат

Направление подготовки – 38.03.01 «Экономика»

Направленность (профиль) подготовки – «Региональная экономика»

Форма обучения – заочная

Сроки освоения ОПОП – нормативный 4,5 года

Факультет экономики

Кафедра национальной экономики и регионального развития

Рязань, 2017

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью дисциплины является изучение теоретических основ коммерческой деятельности, а также освоение практических навыков успешного осуществления данной деятельности

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВУЗА

2.1. Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность» реализуется в рамках вариативной части Блока 1.(Б1.В.ДВ.16.2)

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины необходимы следующие предшествующие дисциплины:

- национальная экономика;
- региональная экономика;
- экономический анализ;
- анализ финансовой отчетности;
- право;
- маркетинг;
- экономика фирмы;

2.3. Перечень последующих учебных дисциплин, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной:

- инвестиции;
- страхование;
- риск-менеджмент;

2.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих общекультурных (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций:

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
			Знать	Уметь	Владеть (навыками)
2	ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - принципы организации коммерческой деятельности; - основные тенденции развития коммерческой деятельности; - основы внутрифирменного планирования; 	<ul style="list-style-type: none"> - составлять организационную структуру коммерческого предприятия; - определять ассортиментную политику организации; - организовывать коммерческую работу. 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками организации коммерческой деятельности; - навыками составления торгового ассортимента; - навыками планирования коммерческой деятельности;
2	ПК-2	способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	<ul style="list-style-type: none"> - оценочные модели ассортимента; - методы анализа экономических показателей результатов коммерческой деятельности; - методы оценки эффективности возможных изменений в коммерческой деятельности; 	<ul style="list-style-type: none"> - составлять оценочные модели ассортимента; - проводить анализ результатов коммерческой деятельности; - планировать пути совершенствования этапов коммерческой деятельности и проводить оценку их эффективности. 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками составления оценочной модели ассортимента; - навыками анализа результатов коммерческой деятельности; - навыками определения направлений совершенствования коммерческой деятельности и оценки ее эффективности;

2.5 Карта компетенций дисциплины

КАРТА КОМПЕТЕНЦИЙ ДИСЦИПЛИНЫ					
НАИМЕНОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ					
Цель дисциплины	изучение теоретических основ коммерческой деятельности, а также освоение практических навыков успешного осуществления данной деятельности				
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие					
КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов	Технологии формирования	Формы оценочного средства	Уровни освоения компетенции
ИНДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА				
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы организации коммерческой деятельности; - основные тенденции развития коммерческой деятельности; - основы внутрифирменного планирования; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять организационную структуру коммерческого предприятия; - определять ассортиментную политику организации; - организовывать коммерческую работу. 	<ul style="list-style-type: none"> - лекции и практические занятия; - изучение и конспектирование литературы по дисциплине; - выполнение индивидуальных самостоятельных заданий 	- зачет	<p>ПОРОГОВЫЙ Способен использовать теоретические основы коммерческой деятельности при оценки ее эффективности</p> <p>ПОВЫШЕННЫЙ Способен использовать теоретические основы коммерческой деятельности при оценки ее эффективности, а также для определения направлений совершенствования</p>

		<p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками организации коммерческой деятельности; - навыками составления торгового ассортимента; -навыками планирования коммерческой деятельности; 			
ПК-2	<p>способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов</p>	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - оценочные модели ассортимента; - методы анализа экономических показателей результатов коммерческой деятельности; - методы оценки эффективности возможных изменений в коммерческой деятельности; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять оценочные модели ассортимента; - проводить анализ результатов коммерческой деятельности; - планировать пути 	<ul style="list-style-type: none"> - лекции и практические занятия; - изучение и конспектирование литературы по дисциплине; - выполнение индивидуальных самостоятельных заданий 	- зачет	<p>ПОРОГОВЫЙ Способен на основе нормативно-правовой базы рассчитывать экономические показатели, характеризующие коммерческую деятельность</p> <p>ПОВЫШЕННЫЙ Способен на основе типовых методик и нормативно-правовой базы рассчитывать экономические показатели, характеризующие коммерческую деятельность</p>

		<p>совершенствования этапов коммерческой деятельности и проводить оценку их эффективности. <u>Владеть:</u> - навыками составления оценочной модели ассортимента; - навыками анализа результатов коммерческой деятельности; - навыками определения направлений совершенствования коммерческой деятельности и оценки ее эффективности;</p>			
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

1. ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр	
		4к з.с часов	
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	10	10	
В том числе:			
Лекции (Л)	4	4	
Практические занятия (ПЗ), семинары (С)	6	6	
Лабораторные работы (ЛР)			
Самостоятельная работа студента (всего)	58	58	
В том числе			
<i>СРС в семестре:</i>			
Составление конспекта по темам дидактических единиц разделов	54	54	
Подготовка к зачету	4	4	
<i>СРС в период сессии:</i>			
Вид промежуточной аттестации	зачет (З), зачет с оценкой (ЗО)	4	4
	экзамен (Э)	0	0
ИТОГО: общая трудоемкость	часов	72	72
	зач. ед.	2	2

2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1. Содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Содержание раздела в дидактических единицах
4к з.с	1	Понятие коммерческой деятельности. Концепция маркетинга коммерции	Основные определения. Методологические основы коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. История развития коммерции в России и за рубежом. Психология и этика коммерческой деятельности. Рынок – основа коммерческой деятельности. Маркетинг

			коммерции. Рынки B2B, B2C, B2G, B2L, B2F.
4к 3.с	2	Внутрифирменное планирование	Основы планирования. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Предпринимательская среда. Бизнес-планирование.
4к 3.с	3	Организация хозяйственных связей в торговле. Организация материально-технического снабжения	Понятие коммерческой сделки. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Классификация и виды договоров. Организационный механизм материального обеспечения. Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками. Электронные закупки. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Факторинговые операции.
4к 3.с	4	Ассортиментная политика. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по сбыту товаров.	Ассортимент и торговая номенклатура товаров. Формирование ассортимента товаров. Структура товарного ассортимента. Категорийный менеджмент. Оценочные модели ассортимента. Управление товарными запасами. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов. Жизненный цикл товара. Содержание и организация закупочной работы. Поиск коммерческих партнеров и выбор поставщиков. Планирование и определение объема закупок. Сущность товародвижения. Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки. Маркетинговая деятельность по сбыту готовой продукции. Ценовая политика сбыта. Стимулирование сбыта в коммерции.
4к 3.с	5	Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.	Оптовая продажа товаров. Маркетинговые стратегии в организации работы оптово-посреднической фирмы. Мерчандайзинг. Методы планирования продаж и составление трейд-маркетингового бюджета. Розничная торговая сеть: ее виды. Формы розничной продажи товаров. Франчайзинг. Интернет-торговля. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий. Стимулирование сбыта и продаж. Тенденции развития розничной торговли.

2.2. Разделы учебной дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы контроля

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
			Л	ПЗ	ЛР	СРС	всего	
4к з.с	1	Понятие коммерческой деятельности. Концепция маркетинга коммерции	2	-	-	10	12	
4к з.с	2	Внутрифирменное планирование	2	-	-	10	12	
4к з.с	3	Организация хозяйственных связей в торговле. Организация материально-технического снабжения	-	2	-	12	14	
4к з.с	4	Ассортиментная политика. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по сбыту товаров.	-	2	-	12	14	
4к з.с	5	Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.	-	2	-	10	12	
		Подготовка к зачету				8	8	
		ИТОГО за семестр	4	6		62	72	
							72	Зачет
		ИТОГО						

2.3. Лабораторный практикум не предусмотрен.

2.4 Примерная тематика курсовых работ (не предусмотрены).

3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

3.1. Виды СРС

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины (модуля)	Виды СРС	Всего часов
4к з.с	1	Понятие коммерческой деятельности. Концепция маркетинга коммерции	Составление конспекта по темам дидактических единиц разделов	10
4к з.с	2	Внутрифирменное планирование	Составление конспекта по темам дидактических единиц разделов	10
4к з.с	3	Организация хозяйственных связей в торговле. Организация материально-технического снабжения	Составление конспекта по темам дидактических единиц разделов	12
4к з.с	4	Ассортиментная политика. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по сбыту товаров.	Составление конспекта по темам дидактических единиц разделов	12
4к з.с	5	Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.	Составление конспекта по темам дидактических единиц разделов	10
		Подготовка к зачету		4
ИТОГО в семестре				58

3.2. График работы студента не заполняется

3.3. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для оптимизации организации и повышения качества обучения студентам рекомендуется руководствоваться следующими методическими рекомендациями, размещёнными на официальном сайте:

1. Мартишина Н.В. Электронный образовательный ресурс «Самостоятельная работа студентов»: свидетельство о регистрации ресурса № 20418 / Мартишина Н.В., Еремкина О.В.; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. – Дата регистрации 21.10.2014. – Объем 196 Мб (200704 Кб).

2. Страхов В.В. Формы организации учебного процесса в вузе [Электронный ресурс]: метод. рекомендации для молод. преподавателей / В.В. Страхов, Е.Н. Горохова, Т.В. Кременецкая; Ряз. гос. ун-т им. С.А. Есенина. – Рязань, 2012. – URL:http://www.rsu.edu.ru/wordpress/wpcontent/uploads/2015/04/formy_organizacii_uchebnoo_processa.pdf

3. Мишакова Н. А., Истомина Т. И., Енькова М. О. Организация самостоятельной работы студентов. Методические рекомендации для преподавателей и студентов. - Редакционно-издательский центр РГУ имени С. А. Есенина, Рязань, 2014 г., - 40 с.

4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) (см. Фонд оценочных средств)

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1.Основная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1	2	3	4	5	6
1	Коммерческая деятельность [Текст]: учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, С. В. Земляк, В. В. Синяев; Финансовый университет при правительстве РФ. - Москва : Юрайт, 2016.	1-5	4к з.с	10	0
2	Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М: Дашков и Ко, 2016.	1-5	4к з.с	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	

1.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор (ы), наименование, место издания и издательство, год	Используется при изучении разделов	Семестр	Количество экземпляров	
				В библиотеке	На кафедре
1	2	3	4	5	6
1	Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции: современные методики расчетов : монография / Д.В. Боровинский, В.В. Куимов; Министерство образования и науки Российской Федерации, Сибирский Федеральный университет. - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2014. - 172 с.	3,4	4к з.с	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	
2	Кент, Т. Розничная торговля: учебник / Т. Кент, О. Омар. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 719 с.	5	4к з.с	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	
3	Левкин, Г.Г. Коммерческая логистика : учебник / Г.Г. Левкин. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 377 с. : ил., схем., табл.	1,3,5	4к з.с	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	
4	Минько, А.Э. Основы коммерции : учебное пособие / А.Э. Минько, Э.В. Минько. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 513 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01224-7 ; То же [Электронный ресурс].	1, 3	4к з.с	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	
5	Олейник, К. Всё об управлении продажами / К. Олейник, С. Иванова, Д. Болдогоев ; под ред. Ю. Быстровой. - 3-е изд. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2016.	4,5	4к з.с	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	
6	Панкратов, Федор Григорьевич. Коммерческая деятельность [Текст]: учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2013. - 500 с. - Рек. Мин. образования и науки РФ.	1-5	4к з.с	5	5
7	Стрелкова, Л.В. Внутрифирменное планирование : учебное пособие / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. - М. : Юнити-Дана, 2015.	2	4к з.с	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	
8	"Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)"	1-5	4к з.с	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
9	"Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)"	1-5	4к з.с	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
10	«Об основах государственного регулирования торговой деятельности	1-5	4к з.с	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	

	в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.			
11	«О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).	1-5	4к з.с	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»
12	ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения	1-5	4к з.с	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»
13	ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования	1-5	4к з.с	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»
14	ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу	1-5	4к з.с	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»
15	ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий	1-5	4к з.с	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»

5.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]: научная электронная библиотека. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

2. Polpred.com Обзор СМИ [Электронный ресурс]: сайт. – Доступ после регистрации из любой точки, имеющей доступ к Интернету. – Режим доступа: <http://polpred.com> (дата обращения: 22.05.2017).

3. ГАРАНТ [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

4. КОДЕКС [Электронный ресурс]: информационно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.kodeks.ru/>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

5. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.consultan.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

6. Научная библиотека РГУ имени С. А. Есенина [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://library.rsu.edu.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

7. Университетская библиотека ONLINE [Электронный ресурс]: электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/> (дата обращения: 22.05.2017).

8. Электронный каталог НБ РГУ имени С. А. Есенина [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ РГУ имени С.А. Есенина. – Рязань, [1990 -]. – Режим доступа: <http://library.rsu.edu.ru/marc>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

9. Юрайт [Электронный ресурс]: электронная библиотека. – Доступ к полным текстам по паролю. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru> (дата обращения: 22.05.2017).

5.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля):

1. Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

2. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

3. Сервер органов государственной власти Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: . <http://www.gov.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
4. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
5. Государственный таможенный комитет Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
6. Информационный ресурс РБК [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
7. Информационный ресурс биржевой аналитики РБКQUOTE. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://quote.rbc.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
8. Рейтинговое агентство Эксперт РА. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
9. Национальное рейтинговое агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
10. Рейтинговое агентство Fitch Ratings [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.fitchratings.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
11. Эколого-энергетическое рейтинговое агентство «Интрефакс-ЭРА» [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: . <http://interfax-era.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
12. Государственный комитет Российской Федерации по статистике. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
13. Российская газета [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: . <http://www.rg.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
14. Вестник инноваций и венчурного рынка Venture News. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.venture-news.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
15. Специализированное научно-практическое издание «Менеджмент и бизнес-администрирование» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mba-journal.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
16. Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusangels.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
17. Сообщество стартаперов и инвесторов StartupPoint. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: . <http://startuppoinr.ru>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).
18. International Finance Corporation and the World Bank. Doing Business [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>, свободный (дата обращения: 22.05.2017).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения занятий: лекционная аудитория с наличием презентационного оборудования и выходом в Интернет; компьютерный класс с наличием презентационного оборудования и выходом в Интернет.

6.2. Требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся: видеопроектор, ноутбук, переносной экран. В компьютерном классе: выход в Интернет, установлены средства MS Office: Word, Excel, Power Point и др.

6.3. Требования к специализированному оборудованию: отсутствуют.

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия (семинар)	Подготовка к каждому практическому занятию должна начинаться с ознакомления с планом семинарского занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту можно самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме семинара и по возможности подготовить по нему презентацию. Если предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно). При подготовке к семинарским занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.), прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме и др.
Практические занятия (практическая работа)	При выполнении задания опираться на учебно-методическую, научную литературы и информационные ресурсы в соответствии с темой задания. Оформление документов производится в редакторе Microsoft Word с соблюдением всех отступов и интервалов. Все выполненные задания должны быть распечатаны и представлены преподавателю для проверки.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Готовясь к зачету, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

- чтение лекций с использованием слайд-презентаций, графических объектов, схем и образцов (через Интернет);
- распространение самостоятельных заданий и консультирование посредством электронной почты и социальной сети ВКонтакте;
- консультирование обучающихся по подготовке к семинарскому занятию посредством электронной почты и социальной сети ВКонтакте.

10. ТРЕБОВАНИЯ К ПРОГРАММНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА в соответствии с ОПОП ВО

**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной
аттестации обучающихся по дисциплине
«Коммерческая деятельность»**

*Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине «Коммерческая деятельность» для
промежуточного контроля успеваемости*

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (результаты по разделам)	Код контролируемой компетенции или её части)	Наименование оценочного средства
1.	Понятие коммерческой деятельности. Концепция маркетинга коммерции	ОК-3 ПК-2	- зачет.
2.	Внутрифирменное планирование		- зачет.
3.	Организация хозяйственных связей в торговле. Организация материально-технического снабжения		- зачет.
4.	Ассортиментная политика. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по сбыту товаров.		- зачет.
5	Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.		- зачет.

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Индекс компетенции	Содержание компетенции	Элементы компетенции	Индекс элемента
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	знать	
		<u>Знать:</u> - принципы организации коммерческой деятельности;	ОК3 З1
		- основные тенденции развития коммерческой деятельности;	ОК3 З2
		- основы внутрифирменного планирования;	ОК3 З3
		уметь	
		- составлять организационную структуру коммерческого предприятия;	ОК3 У1
		- определять ассортиментную политику организации;	ОК3 У2
		- организовывать коммерческую работу.	ОК3 У3
		владеть	

		- навыками организации коммерческой деятельности;	ОК3 В1
		- навыками составления торгового ассортимента;	ОК3 В2
		-навыками планирования коммерческой деятельности;	ОК3 В3
ПК-2	способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	знать	
		- оценочные модели ассортимента;	ПК2 З1
		- методы анализа экономических показателей результатов коммерческой деятельности;	ПК2 З2
		- методы оценки эффективности возможных изменений в коммерческой деятельности;	ПК2 З3
		уметь	
		- составлять оценочные модели ассортимента;	ПК2 У1
		- проводить анализ результатов коммерческой деятельности;	ПК2 У2
		- планировать пути совершенствования этапов коммерческой деятельности и проводить оценку их эффективности.	ПК2 У3
		владеть	
		- навыками составления оценочной модели ассортимента;	ПК2 В1
		- навыками анализа результатов коммерческой деятельности;	ПК2 В2
- навыками определения направлений совершенствования коммерческой деятельности и оценки ее эффективности;	ПК2 В3		

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (ЗАЧЕТ)

№	Содержание оценочного средства	Индекс оцениваемой компетенции и ее элементов
1.	Понятие коммерческой сделки.	ОК3 З1 ОК3 В3 ОК3 В3 ПК2 В3
2.	Классификация и виды договоров.	ОК3 З1
3.	Ценовая политика сбыта.	ОК3 З1 ОК3 З3 ОК3 В3
4.	Стимулирование сбыта в коммерции.	ОК3 З1
5.	Понятие коммерческой деятельности.	ОК3 З1
6.	Методологические основы коммерческой деятельности.	ОК3 З1 ОК3 З3 ПК2 У3

7.	Объекты коммерческой деятельности.	ОК3 31
8.	Субъекты коммерческой деятельности.	ОК3 31
9.	Категорийный менеджмент.	ОК3 31 ПК2 32 ПК2 33 ПК2 У1 ПК2 У2 ПК2 У3 ПК2 В2
10.	Рынок – основа коммерческой деятельности.	ОК3 31 ОК3 32
11.	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.	ОК3 31 ОК3 33 ОК3 В3
12.	Ассортимент и торговая номенклатура товаров.	ОК3 31 ОК3 33 ОК3 У2 ПК2 У3
13.	Внутрифирменное планирование	ОК3 31 ОК3 33 ОК3 В3 ПК2 У2 ПК2 В2
14.	Формирование ассортимента товаров. Структура товарного ассортимента.	ОК3 31 ОК3 33 ОК3 У2 ПК2 31 ПК2 32 ПК2 У1
15.	Управление товарными запасами.	ОК3 31 ОК3 33 ОК3 У2 ПК2 32
16.	Маркетинговая деятельность по сбыту готовой продукции	ОК3 31 ОК3 В3 ПК2 32 ПК2 У3
17.	Поиск коммерческих партнеров и выбор поставщиков.	ОК3 31 ОК3 В3 ОК3 В3 ПК2 У2 ПК2 У3
18.	Планирование и определение объема закупок.	ОК3 31 ОК3 33 ОК3 У1 ОК3 В3 ПК2 У3
19.	Оценочные модели ассортимента.	ОК3 31 ОК3 У2 ПК2 31 ПК2 33 ПК2 У1 ПК2 В1
20.	Содержание и организация закупочной работы.	ОК3 31 ПК2 32 ПК2 У2 ПК2 У3
21.	Интернет-торговля.	ОК3 31 ОК3 32 ПК2 32 ПК2 33 ПК2 У3 ПК2 В3
22.	Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)	ОК3 31 ОК3 32 ПК2 32 ПК2 У3
23.	Организация биржевой торговли.	ОК3 31 ОК3 32 ОК3 У1 ПК2 32 ПК2 33 ПК2 У3
24.	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	ОК3 31 ОК3 У1 ПК2 32 ПК2 33 ПК2 У3
25.	Организация расчетов в коммерческой деятельности.	ОК3 31 ОК3 У1 ПК2 32 ПК2 У3
26.	Оптовая продажа товаров.	ОК3 31 ОК3 32 ОК3 У1 ПК2 32 ПК2 33 ПК2 У2 ПК2 У3 ПК2 В2 ПК2 В3
27.	Понятие и сущность розничной торговли.	ОК3 31 ОК3 32 ОК3 У1 ПК2 32 ПК2 33 ПК2 У2 ПК2 У3 ПК2 В2 ПК2 В3

ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

(Шкалы оценивания)

Результаты выполнения обучающимся заданий на зачете оцениваются по шкале «зачтено» - «не зачтено».

В основе оценивания лежат критерии порогового и повышенного уровня характеристик компетенций или их составляющих частей, формируемых на учебных занятиях по дисциплине Предпринимательство (Таблица 2.5 рабочей программы дисциплины (модуля)).

«Отлично» (5) / «зачтено» – оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

«Хорошо» (4) / «зачтено» - оценка соответствует повышенному уровню и выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос или выполнении заданий, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

«Удовлетворительно» (3) / «зачтено» - оценка соответствует пороговому уровню и выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, демонстрирует недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

«Неудовлетворительно» (2) / «не зачтено» - оценка выставляется обучающемуся, который не достигает порогового уровня, демонстрирует непонимание проблемы, не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.