

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 – 38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) подготовки – «Маркетинг в торговой деятельности»

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 освоения учебной является формирование общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дел, а также освоение практических навыков успешного осуществления коммерческой деятельности.

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВУЗА

2.1. Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в состав базовых дисциплин блока Б1 (Б1.Б13).

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

- Правоведение;

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

- Предпринимательство;
- Электронная коммерция
- Риск-менеджмент;
- Экономические риски.

2.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, 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)
1	ОК-2	способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы коммерческой деятельности; - методы оценки результатов коммерческой деятельности; - методы оценки эффективности возможных изменений в коммерческой деятельности; 	<ul style="list-style-type: none"> - составлять оценочные модели ассортимента; - проводить оценку 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 оценки результатов коммерческой деятельности; - навыками определения направлений совершенствования коммерческой деятельности и оценки ее эффективности;
2	ОК-5	способность к самоорганизации и самообразованию	<ul style="list-style-type: none"> - принципы составления конспекта по теме; - формы самостоятельной работы необходимые для получения дополнительной информации; - принципы написания аналитических работ. 	<ul style="list-style-type: none"> - составлять конспекты по заданным темам; - выполнять самостоятельную работу в соответствии с требованиями; - выполнять самостоятельную работу в установленные сроки; 	<ul style="list-style-type: none"> - навыками самоорганизации и дисциплины в учебном процессе; - навыками составления конспектов и индивидуальной аналитической работы; - навыками изучения дополнительных источников литературы;
3	ПК-11	способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой) (часть компетенции)	<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 анализа коммерческой деятельности; - навыками составления торгового ассортимента; - навыками планирования коммерческой деятельности;

2.5 Карта компетенций дисциплины

КАРТА КОМПЕТЕНЦИЙ ДИСЦИПЛИНЫ					
НАИМЕНОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ					
Цель дисциплины		Целью освоения учебной является формирование общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дел, а также освоение практических навыков успешного осуществления коммерческой 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-2	способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы коммерческой деятельности; - методы оценки 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 оценку результатов коммерческой деятельности; - планировать пути совершенствования этапов коммерческой деятельности и проводить оценку их эффективности. <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками составления оценочной модели ассортимента; - навыками оценки результатов коммерческой деятельности; - навыками определения направлений совершенствования 	<ul style="list-style-type: none"> - лекции и практические занятия; - изучение и конспектирование литературы по дисциплине; - выполнение индивидуальных самостоятельных заданий 	<ul style="list-style-type: none"> - письменный опрос; - курсовая работа; - экзамен 	<p>ПОРОГОВЫЙ</p> <p>Способен использовать теоретические основы коммерческой деятельности при оценки ее эффективности</p> <p>ПОВЫШЕННЫЙ</p> <p>Способен использовать теоретические основы коммерческой деятельности при оценки ее эффективности, а также для определения направлений совершенствования</p>

		коммерческой деятельности и оценки ее эффективности			
ОК-5	способность к самоорганизации и самообразованию	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы составления конспекта по теме; - формы самостоятельной работы необходимые для получения дополнительной информации; - принципы написания аналитических работ. <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - составлять конспекты по заданным темам; - выполнять самостоятельную работу в соответствии с требованиями; - выполнять самостоятельную работу в установленные сроки; <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками самоорганизации и дисциплины в учебном процессе; - навыками составления конспектов и индивидуальной аналитической работы; - навыками изучения дополнительных источников литературы 	<ul style="list-style-type: none"> - лекции и практические занятия; - изучение и конспектирование литературы по дисциплине; - выполнение индивидуальных самостоятельных заданий 	<ul style="list-style-type: none"> - письменный опрос; - курсовая работа; - экзамен 	<p>ПОРОГОВЫЙ Способен организовать выполнение самостоятельной работы в соответствии с программой дисциплины</p> <p>ПОВЫШЕННЫЙ Способен организовать выполнение самостоятельной работы в соответствии с программой дисциплины, а также инициировать выполнение дополнительных заданий</p>
ПК-11	способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (часть компетенции)	<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 	<ul style="list-style-type: none"> - лекции и практические занятия; - изучение и конспектирование литературы по дисциплине; - выполнение индивидуальных самостоятельных заданий 	<ul style="list-style-type: none"> - письменный опрос; - курсовая работа; - экзамен 	<p>ПОРОГОВЫЙ Знает основы коммерческой деятельности и способен их применять с целью определения инновационных направлений</p> <p>ПОВЫШЕННЫЙ Знает основы коммерческой деятельности, способен их применять с целью</p>

		<p>предприятия;</p> <ul style="list-style-type: none">- определять ассортиментную политику организации;- организовывать коммерческую работу. <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- навыками анализа коммерческой деятельности;- навыками составления торгового ассортимента;-навыками планирования коммерческой деятельности			<p>определения инновационных направлений и просчитывать результаты их внедрения</p>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

1. ОБЪЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры		
		2к з.с	2к л.с	
		часов	часов	
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	12	10	2	
В том числе:				
Лекции (Л)	6	4	2	
Практические занятия (ПЗ), семинары (С)	6	6		
Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-	
2. Самостоятельная работа студента (всего)	204	170	34	
В том числе				
<i>СРС в семестре:</i>	195	170	25	
Курсовая работа	КП			
	КР	36	36	
Изучение литературы и лекционного материала по дисциплине	50	50	-	
Конспект по темам для самостоятельного изучения.	84	84		
Подготовка к экзамену	25		25	
<i>СРС в период сессии:</i>	9		9	
Вид промежуточной аттестации	зачет (З), зачет с оценкой (ЗО)	0	0	0
	экзамен (Э)	Э		Э
ИТОГО: общая трудоемкость	часов	216	180	36
	зач. ед.	6	5	1

2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Содержание разделов учебной дисциплины

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины	Содержание раздела в дидактических единицах
2к 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 В2В, В2С, В2G, В2L, В2F.
2к з.с	2	Внутрифирменное планирование	Основы планирования. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Предпринимательская

			среда. Бизнес-планирование.
2к з.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.
2к з.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.
2к з.с 2к л.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, виды учебной деятельности и формы контроля

№ семестра	№ раздела	Наименование раздела учебной дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)
			Л	ЛР	ПЗ	СРС	всего	
2к. з.с.	1	Понятие коммерческой деятельности. Концепция маркетинга коммерции	2	-	-	22	24	
2к. з.с.	2	Внутрифирменное планирование	2	-	-	26	28	
2к. з.с.	3	Организация хозяйственных связей в торговле. Организация материально-технического снабжения	-	-	2	26	28	
2к. з.с.	4	Ассортиментная политика. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по сбыту товаров.	-	-	2	30	32	
2к. з.с.	5	Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.	-	-	2	30	32	
2к. з.с.		Курсовая работа	-	-	-	36	36	
		ИТОГО за семестр	4		6	170	180	
2к. л.с.		Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.	2	-	-	-	2	
2к. л.с.		Подготовка к экзамену (темы 1-5)	-	-	-	34	34	
		ИТОГО за семестр	2	-	-	34	36	
		ИТОГО	6		6	104	216	Экзамен

2.3. Лабораторный практикум. Не предусмотрен

2.4. Примерная тематика курсовых работ.

1. Маркетинг коммерции организации.
2. Социальная ориентация корпоративного бизнеса.
3. Коммерческая деятельность организации.
4. Государственное регулирование торговли.
5. Деятельность коммерческого банка на рынке ценных бумаг.
6. Коммерческая деятельность на предприятиях сферы услуг.
7. Социальная ориентация корпоративного бизнеса
8. Интернет-предпринимательство в коммерции
9. Бизнес-коммуникации в коммерции.
10. Коммерция в сфере услуг.
11. Стратегия снабжение промышленного предприятия.
12. Коммерческая деятельность по сбыту продукции.
13. Ассортиментная политика компании.
14. Франчайзинг в розничной торговле.
15. Инструменты стимулирования сбыта.
16. Социально-экономическое содержание оптовой торговли.
17. Практика организации сетевого ретейлинга.
18. Механизм и содержание розничной торговли.
19. История развития коммерции в России.
20. Торговая марка и бренд фирмы.

21. Тенденции развития розничной торговли.
22. Международная торговля.
23. Международные торговые организации.
24. Развитие коммерции за рубежом.
25. Тенденции развития совместных предприятий в современных условиях.
26. Управление коммерческой деятельностью производственного предприятия.
27. Организационная структура коммерческой службы розничных торговых предприятий.
28. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях.
29. Товарно-ассортиментная политика как основа коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
30. Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности в розничных предприятиях.
31. Принципы и методы продажи потребительских товаров.
32. Франчайзинг как форма поддержки малого предпринимательства.
33. Значение закупочной деятельности в функционировании розничных торговых предприятий.
34. Стимулирование сбыта. Перспектива его развития в новых экономических условиях.
35. Фирменный стиль продажи товаров.
36. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей.
37. Послепродажное обслуживание.
38. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
39. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия с использованием элементов маркетинга.
40. Состав и оценка рисков коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
41. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговой фирмы на рынке потребительских товаров.
42. Планирование сбыта продукции в хозяйственных предприятиях.
43. Лизинг как одна из современных форм сбыта продукции.
44. Коммерческие банки и их роль в функционировании рынка ценных бумаг.
45. Организация коммерческой деятельности рекламных агентств.

3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

3.1. Виды СРС

№ семестра	№ параграфа	Наименование раздела учебной дисциплины	Виды СРС	Всего часов
2к. з.с	1	Понятие коммерческой деятельности. Концепция маркетинга коммерции	- Изучение учебно-методической литературы и лекционного материала.	10
			- Конспект по темам для самостоятельного изучения.	12
2к. з.с	2	Внутрифирменное планирование	- Изучение учебно-методической литературы и лекционного материала.	10
			- Конспект по темам для самостоятельного изучения.	16
2к. з.с	3	Организация хозяйственных связей в торговле. Организация материально-технического снабжения	- Изучение учебно-методической литературы и лекционного материала.	10
			- Конспект по темам для самостоятельного изучения.	16
2к. з.с	4	Ассортиментная политика. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по сбыту товаров.	- Изучение учебно-методической литературы и лекционного материала.	10
			- Конспект по темам для самостоятельного изучения.	20
2к. з.с	5	Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.	- Изучение учебно-методической литературы и лекционного материала.	10
			- Конспект по темам для самостоятельного изучения.	20
2к. з.с		Курсовая работа	Выполнение курсовой работы	36
		ИТОГО в семестре		170
2к. л.с		Подготовка к экзамену	- Изучение учебно-методической литературы и лекционного материала.	34
		ИТОГО в семестре		34
ИТОГО				204

3.2. График работы студента Только для очной формы обучения.

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

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_uchebного_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 (см. Фонд оценочных средств)

4.2. Рейтинговая система оценки знаний обучающихся по учебной дисциплине. Рейтинговая система в университете не используется

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	3	10	0
2	Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М: Дашков и Ко, 2016.	1-5	3	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	

5.2.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	3,4	3	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	

	образования и науки Российской Федерации, Сибирский Федеральный университет. - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2014. - 172 с.				
2	Кент, Т. Розничная торговля: учебник / Т. Кент, О. Омар. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 719 с.	5	3	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	3	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	3	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	3	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	3	5	5
7	Стрелкова, Л.В. Внутрифирменное планирование : учебное пособие / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. - М. : Юнити-Дана, 2015.	2	3	Доступ ЭБС Университетская библиотека онлайн	
8	"Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)"	1-5	3	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
9	"Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)"	1-5	3	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
10	«Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381.	1-5	3	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
11	«О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г., ФЗ- № 184 (с изм. от 01.05. 2007 и 30 декабря 2009 г.).	1-5	3	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
12	ГОСТ Р 51303-99. Торговля: термины и определения	1-5	3	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
13	ГОСТ Р 51304-99. Услуги розничной торговли: Общие требования	1-5	3	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
14	ГОСТ Р 51305-1999. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу	1-5	3	СПС «Консультант Плюс» «Гарант»	
15	ГОСТ Р 51773-2001. Розничная торговля: Классификация предприятий	1-5	3	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.consultant.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 «Интерфакс-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://startuppoin.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).
- 19 Информационный ресурс «Риск-академия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.risk-academy.ru>, свободный (дата обращения: 24.05.2017).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

- 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.

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ *(Заполняется только для стандарта ФГОС ВПО)*

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

	<p>по нему презентацию. Если предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или письменно).</p> <p>При подготовке к семинарским занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы.</p> <p>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.</p>
Практические занятия (практическая работа)	<p>При выполнении задания опираться на учебно-методическую, научную литературу 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.</p>
Подготовка к экзамену	<p>При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Готовясь к зачету, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания.</p>
Курсовая работа	<p><i>Курсовая работа</i> является важным элементом самостоятельной работы студентов. Ее выполнение способствует как расширению и углублению профессиональных знаний, так и развитию навыков исследовательской работы, анализа, обобщений, работы с разными источниками.</p> <p><i>Этапы выполнения курсовой работы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) выбор темы; 2) подбор и изучение литературы; 3) составление плана работы (его надо обязательно согласовать с научным руководителем); 4) сбор, обработка и систематизация фактического и статистического материала; 5) написание курсовой работы; 6) защита курсовой работы. <p><i>Структура курсовой работы:</i></p> <p>Во <i>введении</i> должны быть представлены: актуальность темы, предмет и/или объект исследования, цели и задачи работы, общая характеристика источников (монографии, журнальные статьи, ресурсы Интернета, статистические сборники и пр.).</p> <p>В <i>первой главе</i> раскрывается теория вопроса: основные категории, понятия, различие точек зрения, закономерности, факторы, зарубежный или отечественный опыт, исторический аспект (в зависимости от темы).</p> <p>Во <i>второй главе</i> дается описание и анализ положения дел в соответствующей сфере (качественный и количественный подход), либо на конкретном предприятии, выявляются болевые точки и нерешенные проблемы.</p> <p>В <i>третьей главе</i> показываются основные направления решения проблемы, инновационные подходы к ним, имеющиеся предложения и рекомендации.</p> <p>В <i>заключении</i> делаются общие выводы по работе, подводятся итоги исследования.</p> <p>План курсовой работы следует согласовать с руководителем.</p> <p>Список использованной литературы должен включать не менее 20 источников, оформляться в соответствии с требованиями (см.</p>

	<p>образцы на кафедре).</p> <p>Объем работы - 35-40 страниц, шрифт - Times New Roman, кегль 14; 1,5 интервал. Сноски на источники даются по тексту в соответствии с нумерацией в списке литературы [4; 4-5].</p> <p>Изложение материала должно быть логичным и последовательным, целостным. Обязательны фактические иллюстрации и статистические данные. Желательно использование таблиц, схем, диаграмм. Рекомендуется использование местного материала. Выполнение курсовой работы сопровождается подготовкой презентации.</p> <p><i>Оценка курсовой работы</i> осуществляется в два этапа: оценка письменного варианта курсовой работы и окончательная оценка работы с учетом устной защиты. При этом оценка, полученная на первом этапе, может быть скорректирована как в сторону повышения, так и понижения.</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

9. Требования к программному обеспечению учебного процесса:

- 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-2 ОК-5 ПК-11	-экзамен
2.	Внутрифирменное планирование		-экзамен
3.	Организация хозяйственных связей в торговле. Организация материально-технического снабжения		-экзамен
4.	Ассортиментная политика. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Коммерческая работа по сбыту товаров.		-экзамен
5	Организация оптовой торговли. Организация розничной торговли.		-экзамен

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Индекс компетенции	Содержание компетенции	Элементы компетенции	Индекс элемента
ОК-2	способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	знать	
		- теоретические основы коммерческой деятельности;	ОК2 31
		- методы оценки результатов коммерческой деятельности;	ОК2 32
		- методы оценки эффективности возможных изменений в коммерческой деятельности;	ОК2 33
		уметь	
		- составлять оценочные модели ассортимента;	ОК2 У1
		- проводить оценку результатов коммерческой деятельности;	ОК2 У2
		- планировать пути совершенствования этапов коммерческой деятельности и проводить оценку их эффективности.	ОК2 У3
		владеть	
		- навыками составления оценочной модели ассортимента;	ОК5 В1
		- навыками оценки результатов коммерческой деятельности;	ОК2 В2
		- навыками определения	ОК2 В3

		направлений совершенствования коммерческой деятельности и оценки ее эффективности	
ОК-5	способностью к самоорганизации и самообразованию	знать	
		- принципы составления конспекта по теме;	ОК5 31
		- формы самостоятельной работы необходимые для получения дополнительной информации;	ОК5 32
		- принципы написания аналитических работ.	ОК5 33
		уметь	
		- составлять конспекты по заданным темам;	ОК5 У1
		- выполнять самостоятельную работу в соответствии с требованиями;	ОК5 У2
		- выполнять самостоятельную работу в установленные сроки;	ОК5 У3
		владеть	
		- навыками самоорганизации и дисциплины в учебном процессе;	ОК5 В1
		- навыками составления конспектов и индивидуальной аналитической работы;	ОК5 В2
		- навыками изучения дополнительных источников литературы	ОК5 В3
ПК-11	способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	знать	
		- принципы организации коммерческой деятельности;	ПК11 31
		- основные тенденции развития коммерческой деятельности;	ПК11 32
		- основы внутрифирменного планирования;	ПК11 33
		уметь	
		- составлять организационную структуру коммерческого предприятия;	ПК11 У1
		- определять ассортиментную политику организации;	ПК11 У2
		- организовывать коммерческую работу.	ПК11 У3
		владеть	
		- навыками анализа коммерческой деятельности;	ПК11 В1
		- навыками составления торгового ассортимента;	ПК11 В2
		-навыками планирования коммерческой деятельности	ПК11 В3

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
(ЭКЗАМЕН)

№	Содержание оценочного средства	Индекс оцениваемой компетенции и ее элементов
1.	Понятие коммерческой деятельности.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31
2.	Методологические основы коммерческой деятельности.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3
3.	Объекты коммерческой деятельности.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31
4.	Субъекты коммерческой деятельности.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31
5.	Рынок – основа коммерческой деятельности.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31
6.	Классификация и виды договоров.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31
7.	Государственное регулирование предпринимательской деятельности.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31
8.	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31
9.	Маркетинг коммерции	OK2 31 OK2 B3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31 ПК11 Y3
10.	Категорийный менеджмент.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 Y1 OK2 Y3 OK2 B2 OK2 B3 ПК11 Y3
11.	Ассортимент и торговая номенклатура товаров.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 Y1 OK5 B1 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 Y2 ПК11 B2
12.	Формирование ассортимента товаров. Структура товарного ассортимента.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 Y1 OK2 Y3 OK5 B1 OK2 B2 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31 ПК11 Y2 ПК11 B1 ПК11 B2
13.	Управление товарными запасами.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 B2 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31 ПК11 Y3 ПК11 B1
14.	Маркетинговая деятельность по сбыту готовой продукции	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 B3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31 ПК11 B1
15.	Поиск коммерческих партнеров и выбор поставщиков.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 B3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 31 ПК11 Y3 ПК11 B1
16.	Планирование и определение объема закупок.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 Y3 OK2 B2 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 33 ПК11 Y3 ПК11 B1 ПК11 B3
17.	Содержание и организация закупочной работы.	OK2 31 OK2 Y3 OK2 B3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3
18.	Основы планирования.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 Y2 OK2 Y3 OK2 B2 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 Y1 OK5 Y2 OK5 Y3 OK5 B1 OK5 B2 OK5 B3 ПК11 33

		ПК11 В1 ПК11 В3
19.	Бизнес-планирование.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 У2 OK2 У3 OK2 В2 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 33 ПК11 У1 ПК11 У3 ПК11 В3
20.	Понятие коммерческой сделки.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31
21.	Оценочные модели ассортимента.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 У1 OK5 В1 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 У2 ПК11 В1
22.	Ценовая политика сбыта.	OK2 31 OK2 У2 OK2 У3 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 В1 ПК11 В3
23.	Процедура разработки плана ценовой политики предприятия	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 33 ПК11 У3 ПК11 В3
24.	Стимулирование сбыта в коммерции.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 У3 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 У3 ПК11 В1
25.	Оптовая продажа товаров.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 У1 ПК11 У3
26.	Маркетинговые стратегии в организации работы оптово-посреднической фирмы.	OK2 31 OK2 У2 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 33 ПК11 У1 ПК11 В3
27.	Мерчандайзинг.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 В3
28.	Методы планирования продаж и составление трейд-маркетингового бюджета.	OK2 31 OK2 32 OK2 33 OK2 У2 OK2 У3 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 В3
29.	Понятие и сущность розничной торговли.	OK2 31 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 У3
30.	Задачи и функции розничной торговли	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 У3
31.	Розничная торговая сеть.	OK2 31 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 У1
32.	Формы розничной продажи товаров.	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 32 ПК11 У1
33.	Франчайзинг.	OK2 31 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 32
34.	Интернет-торговля.	OK2 31 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 32
35.	Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах)	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 32
36.	Организация биржевой торговли.	OK2 31 OK2 В3 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5 У2 OK5 У3 OK5 В1 OK5 В2 OK5 В3 ПК11 31 ПК11 У1
37.	Организация рекламно-информационной	OK2 31 OK5 31 OK5 32 OK5 33 OK5 У1 OK5

	деятельности по сбыту товаров	У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31 ПК11 У3 ПК11 В3
38.	Организация расчетов в коммерческой деятельности.	ОК2 31 ОК2 В3 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31 ПК11 У3
39.	История развития коммерции в России и за рубежом.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31
40.	Психология и этика коммерческой деятельности.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31 ПК11 У3
41.	Рынок В2В. Рынок В2С. Рынок В2L. Рынок В2G. Рынок В2F.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31
42.	Структура и содержание договора купли-продажи (в том числе договор розничной купли продажи).	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31
43.	Договор поставки товаров.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31
44.	Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31
45.	Договор контрактации.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31
46.	Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31
47.	Жизненный цикл товара.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31 ПК11 32 ПК11 У3
48.	Жизненный цикл модных товаров.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31 ПК11 32 ПК11 У3
49.	Оптовые ярмарки	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31 ПК11 32 ПК11 У3
50.	Оптовые продовольственные рынки.	ОК2 31 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31 ПК11 32 ПК11 У3
51.	Ситуационная задача	ОК2 31 ОК2 32 ОК2 33 ОК2 У1 ОК2 У2 ОК2 У3 ОК2 В1 ОК2 В2 ОК2 В3 ОК5 31 ОК5 32 ОК5 33 ОК5 У1 ОК5 У2 ОК5 У3 ОК5 В1 ОК5 В2 ОК5 В3 ПК11 31 ПК11 32 ПК11 33 ПК11 У1 ПК11 У2 ПК11 У3 ПК11 В1 ПК11 В2 ПК11 В3

Примеры ситуационных задач

1. Предприятие выпускает продукцию, производство которой требует комплектующих изделий. Оно может купить эти комплектующие изделия по цене 50 руб. за единицу либо изготовить их у себя. Переменные расходы составляют 43 руб. в расчете на единицу комплектующих изделий. Постоянные расходы предприятия равны 490 тыс. руб. На основе этих исходных данных следует определить, как следует поступить: закупать комплектующие изделия у поставщика, специализирующегося на их производстве, либо изготавливать на предприятии.

2. Провести ABC-анализ ассортимента реализуемой продукции.

Наименование	Общий товарооборот, руб.	Доля в обороте, %	Доля в обороте с накопительным итогом, %	Группа
Товар 11	855 049			
Товар 12	259 997			
Товар 13	102 971			
Товар 14	85 048			
Товар 15	74 418			
Товар 21	229 367			
Товар 22	55 081			
Товар 23	150 998			
Товар 24	34 384			
Товар 25	1 720 190			
Товар 31	99 640			
Товар 32	65 730			
Товар 33	871 907			
Товар 34	184 918			
Товар 35	41 061			
Товар 41	255 801			
Товар 42	67 861			
Товар 43	60 025			
Товар 44	605 161			
Товар 45	51 861			
Товар 51	161 006			
Товар 52	129 430			
Товар 53	113 282			
Товар 54	45 886			
Товар 55	337 647			
Итого				

3. Определить возможные тенденции развития розничного бизнеса в России? Сформулировать возможную ассортиментную политику розничного предприятия малого бизнеса.

С 2004 по 2012 г. оборот сектора розничной торговли продовольственными товарами увеличился почти в 4 раза и в 2012 г. составил 10 трлн руб. За 2013 г. оборот отрасли превысил 10 трлн руб., демонстрируя динамичный рост. Увеличение продаж ритейлеров происходит в первую очередь не за счет прироста населения, а за счет увеличения потребления в расчете на человека. Столь быстрое развитие отрасли привлекает большое

количество новых компаний и инвесторов. С 2008 г. количество организаций розничной торговли продовольственными товарами выросло на 45% - до 59,7 тыс. в 2012 г.

Высокие темпы роста сектора позволили Российской Федерации стать одним из крупнейших рынков розничной торговли продовольственными товарами в Европе. По сравнению с развитыми странами в России существует еще значительный потенциал для развития. Так, в Европе на 1 млн жителей приходится 14 гипермаркетов и супермаркетов, в России этот показатель равен 4.

Таким образом, многие форматы магазинов розничной торговли в Российской Федерации еще недостаточно представлены, ожидается еще больший рост популярности гипермаркетов и супермаркетов, особенно в отдаленных регионах России, где конкуренция ниже.

Основные участники рынка*

Магазины	Выручка, млрд руб. (1Н 2013)	Изменение, г/г	Чистая прибыль, млрд руб. (1Н2013)	Изменение, г/г	Чистая рентабельность
X5 Retail	276	+6,7%	4,6	+2,7%	1,7%
«Магнит»	272,8	+31,4%	14,5	+39,7%	5,3%
«О'кей»	64,7	+20%	1,6	+6%	2,5%
«Лента»	62,1	+26,5%	2,5	+4,2%	4%
«Дикси»	87,4	+23,4%	0,7	+40%	0,8%

*по данным компании

Среди крупнейших российских ритейлеров особо выделяются сети «Магнит» и «Лента». Обе компании показывают впечатляющие темпы роста как выручки, так и чистой прибыли. Рентабельность по чистой прибыли у эти к компаний самая высокая по отрасли.

Их основные конкурентные преимущества: обе компании развиваются преимущественно в регионах, где насыщенность рынка ниже, а конкуренция слабее; привлекательный формат магазинов, целевой аудиторией которых является население со средним доходом и ниже среднего.

Инвесторы уже успели оценить успехи компании «Магнит», акции которой котируются на Московской и Лондонской биржах. Так, котировки ритейлера на Московской бирже подскочили более чем на 80% с начала 2013 г. Рыночная стоимость «Ленты» будет определена уже в скором времени, когда компания проведет IPO на Лондонской бирже (LSE).

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 Коммерческая деятельность (Таблица 2.5 рабочей программы дисциплины).

«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.

КУРСОВАЯ РАБОТА

Примерные темы курсовой работы представлены в п.2.4.

Результаты выполнения обучающимся курсовой работы оцениваются по пятибалльной шкале, отзыв руководителя представляется в табличном виде:

СИСТЕМА ОЦЕНКИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Студента _____ гр. _____

Тема:			
Научный руководитель:			
Наименование критерия	Показатель критерия, позволяющий оценить его в максимальный балл	Максимальный балл	Фактический балл
I. Подготовительный этап выполнения курсовой работы		10	
Выбор темы, составление библиографии и	<i>План работы должен включать: вступление, несколько глав, параграфы, заключение; библиография – не менее 10 источников, включая</i>	10	
II. Общая характеристика курсовой работы		50	
Полнота раскрытия темы.	<i>Тема должна быть полностью раскрыта: каждая структурная часть работы - четко выполнить свои задачи.</i>	20	
Логика изложения	<i>Содержание темы должно раскрываться последовательно, с определенной логикой и параграфов</i>	10	

Наличие элементов научного анализа.	<i>В работе должны быть представлены различные точки зрения по рассматриваемым проблемам и обоснование собственной.</i>	10	
Использование в работе нормативно-правовой базы и материалов статистики.	<i>Работа должна быть подготовлена с учетом изменений в законодательстве и использованием материалов статистики.</i>	10	
IV. Оформление курсовой работы и соблюдение сроков		20	
Правильность оформления курсовой работы	<i>Работа должна быть аккуратно оформлена с соблюдением предъявляемых требований (правильно оформлены ссылки таблицы, схемы, список использованной литературы и т.д.)</i>	5	
Сроки исполнения	Все этапы работы должны выполняться в установленный срок.	15	
V. Замечания по КУРСОВОЙ работе и предварительная оценка			
Замечания по тексту работы.	См. замечания на стр.		
	стр.		
	стр.		
	Общие замечания научного руководителя (дополнительно, если имеются)		
VI. Защита курсовой работы		20	
Оценка с учетом защиты		100	
Дата, подпись научного руководителя и оценка по пятибалльной	_____ (дата) _____ (подпись)	_____ (оценка)	

Примечание: 86-100 баллов - «5»; 70-85 баллов - «4»; 51-69 баллов - «3»; 50 баллов и менее - «2»

«Отлично» (5) – оценка соответствует повышенному уровню и выставляется при условии, что:

- в работе собран, обобщен и проанализирован достаточный объем литературных источников;
- при написании и защите работы студентом продемонстрирован высокий уровень развития общекультурных и профессиональных компетенций, теоретические знания и наличие практических навыков;
- работа хорошо оформлена и своевременно представлена на кафедру, полностью соответствует требованиям, предъявляемым к содержанию и оформлению курсовых работ;

- на защите освещены все вопросы исследования, ответы студента на вопросы профессионально грамотны, исчерпывающие, результаты исследования подкреплены статистическими критериями

«Хорошо» (4) - оценка соответствует повышенному уровню и выставляется при условии, что:

- собран, обобщен и проанализирован необходимый объем экономической литературы, но не по всем аспектам исследуемой темы сделаны выводы и обоснованы практические рекомендации;

- при написании и защите работы студентом продемонстрирован повышенный уровень развития общекультурных и профессиональных компетенций, наличие теоретических знаний и достаточных практических навыков;

- работа своевременно представлена на кафедру, есть отдельные недостатки в ее оформлении;

- в процессе защиты работы были неполные ответы на вопросы.

«Удовлетворительно» (3) - оценка соответствует пороговому уровню и выставляется при условии, что:

- тема работы раскрыта частично, но в основном правильно, допущено поверхностное изложение отдельных вопросов темы;

- в работе недостаточно полно была использована экономическая литература, выводы и практические рекомендации не отражали в достаточной степени содержание работы;

- при написании и защите работы студентом продемонстрирован пороговый уровень развития общекультурных и профессиональных компетенций, поверхностный уровень теоретических знаний и практических навыков;

- работа своевременно представлена на кафедру, однако не в полном объеме по содержанию и (или) оформлению соответствует предъявляемым требованиям;

- в процессе защиты обучающийся недостаточно полно изложил основные положения работы, испытывал затруднения при ответах на вопросы.

«Неудовлетворительно» (2) - оценка выставляется при условии, что:

- содержание работы не раскрывает тему, вопросы изложены бессистемно и поверхностно, нет анализа практического материала, основные положения и рекомендации не имеют обоснования;

- при написании и защите работы студентом не продемонстрирован пороговый уровень развития общекультурных и профессиональных компетенций;

- работа несвоевременно представлена на кафедру, не в полном объеме по содержанию и оформлению соответствует предъявляемым требованиям;

- на защите студент показал поверхностные знания по исследуемой теме, отсутствие представлений об актуальных проблемах по теме работы, плохо отвечал на вопросы.