



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основная образовательная программа высшего образования по направлению подготовки	<u>Торговое дело</u>
Профиль	<u>Маркетинг и рыночная аналитика</u>
Квалификация (степень)	<u>Бакалавр</u>
Блок, в рамках которого происходит освоение модуля (дисциплины)	<u>Б1</u>
Шифр дисциплины (модуля)	<u>Б1.О.20</u>
Форма обучения	<u>очно-заочная</u>
Курс, семестр	<u>2 курс, 4 семестр</u>
Форма промежуточной аттестации	<u>зачет с оценкой</u>
Год	<u>2023</u>

Рабочая программа по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Маркетинг и рыночная аналитика» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020г. № 963, профессионального стандарта 08.035 «Маркетолог», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04 июня 2018 г. № 366н, профессионального стандарта 08.037 «Бизнес-аналитик», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 25 сентября 2018 г. № 592н.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры
Протокол №03/23 от 24.03.2023

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Основной целью освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» является изучение и практическое освоение обучающимися коммерческой деятельности предприятий в сфере товарного обращения; получение экономических, организационных и правовых знаний, которые способствуют повышению эффективности коммерческих процессов.

Задачи:

- изучение требований к организации и осуществлению коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- освоение информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью ее оптимизации;
- овладение методами планирования и организации процессов закупки, поставки, товародвижения и продаж товаров на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- освоение методов управления товарным ассортиментом с учетом вида и типа торгового предприятия;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов торгово-посреднического звена.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к дисциплинам обязательной части Блока 1. «Дисциплины» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) "Маркетинг и рыночная аналитика".

Код компетенции	Предшествующие дисциплины, практики	Изучаемые в текущем семестре дисциплины, практики	Последующие дисциплины, практики
УК-2	Основы менеджмента Теория принятия решений и управления рисками Правоведение	Основы коммерческой деятельности Проектная деятельность	Учебная практика, практика по получению первичных навыков научно-исследовательской и проектной деятельности
ОПК-3	Экономическая теория Статистика	Основы коммерческой деятельности	

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся универсальных и общепрофессиональных компетенций.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенций)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
УК- 2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК- 2.1 Способен определять совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих достижение поставленной цели	Знать: сущность и содержание коммерческой деятельности
		Уметь: определять совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих достижение поставленной цели
		Владеть: способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения
	УК- 2.2 Способен выбирать оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Знать: порядок и особенности деятельности торгового предприятия
		Уметь: применять способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
		Владеть: способами решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1 Способен анализировать торгово-экономические процессы и отношения, понимать причины сбоев в механизмах их развития	Знать: терминологию торгового дела; формы и функции торговли
		Уметь: анализировать торгово-экономические процессы и отношения, понимать причины сбоев в механизмах их развития.
		Владеть: способностью анализировать торгово-экономические процессы и отношения, понимать причины сбоев в механизмах их развития
	ОПК-3.2 Способен понимать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	Знать: природу торгово-экономических процессов
		Уметь: понимать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов
		Владеть: способностью понимать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов

	ОПК-3.3 адаптировать экономические тенденциям профессиональной деятельности	Способен торгово- процессы к развития	Знать: торгово-экономические процессы
			Уметь: устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания
			Владеть: методами адаптации торгово-экономические процессы к тенденциям развития профессиональной деятельности

4. Объём дисциплины и виды учебной работы

Объем дисциплины и виды учебной работы в академических часах с выделением объема контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	Ак. часов	
	Всего	По семестрам
		4 семестр
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	21	21
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	20	20
• занятия лекционного типа	8	8
• занятия семинарского типа:	12	12
практические занятия	12	12
лабораторные занятия	-	-
в том числе занятия в форме практической подготовки	-	-
Консультации	0,5	0,5
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
2. Самостоятельная работа студентов, всего	123	123
– курсовая работа (проект)	-	-
конспектирование учебной и специальной экономической литературы, подготовка к опросу	90	90
– работа в ЭБС	20	20
– подготовка доклада с мультимедийной презентацией	13	13
3. Промежуточная аттестация: зачет с оценкой	+	+
ИТОГО:	ак. часов	144
Общая трудоемкость	зач. ед.	4

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание дисциплины

Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности

Тема 1. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности

Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая деятельность, бизнес, их общность и различия.

Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации.

Прогнозирование спроса потребителей. Анализ зоны обслуживания потребителей.

Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.

Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Инфраструктура рынка товаров и услуг.

Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.

Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности

Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.

Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг – материальные (бытовое обслуживание, услуги торговли, общественного питания, складские, консультационные и др.) и нематериальные (социокультурные, информационные и др.). Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.

Общие представления о недвижимости, работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности (применительно к конкретной отрасли).

Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели.

Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала.

Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства.

Субъекты среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели: понятия, характеристика, порядок оформления и регистрации документации для ведения предпринимательской деятельности.

Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации

Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе. Коммерческая тайна. Защита коммерческой информации.

Тема 4. Управление коммерческой деятельностью организации

Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.

Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.

Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.). Их востребованность на рынке труда.

Тема 5. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг. Правила продажи отдельных видов товаров.

Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.

Ответственность за нарушения действующего законодательства.

Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации

Тема 6. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации

Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация. Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления.

Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет. Инвестиции как

источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции.

Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности предприятий

Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров.

Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.

Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.

Тема 8. Управление товарным обеспечением

Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.

Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров.

Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков.

Документальное оформление закупок товаров. Организация товародвижения. Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие: понятие, назначение, условия в соответствии с договорами, организация и контроль. Документальное оформление поставок товаров. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль.

Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов.

Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение.

Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности.

Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.

Обеспечение обслуживания. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент. Система, процесс и условия обслуживания. Управление качеством процесса обслуживания.

Тема 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности

Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.

Тема 10. Инновации в сфере коммерции

Инновации: понятие и классификация. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.

5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)			Индикаторы достижения компетенций
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа / из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	
1	Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности				
2	Тема 1. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	0,5	1	12	УК- 2.1
3	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	0,5	1	12	УК- 2.1
4	Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации				
5	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	0,5	1	12	УК- 2.1
6	Тема 4. Управление коммерческой деятельностью организации	1	2	14	УК- 2.2
7	Тема 5. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	0,5	1	12	УК- 2.1
8	Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации				
9	Тема 6. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	1	1	12	ОПК-3.1
10	Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности предприятий	1	1	12	ОПК-3.3
11	Тема 8. Управление товарным обеспечением	1	2	12	ОПК-3.3
12	Тема 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности	1	1	13	ОПК-3.1
13	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	1	1	12	ОПК-3.2
	ИТОГО:	8	12	123	

6. Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены.

7. Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (ак.час.)	
			Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности				
1	Тема 1. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности Проверка выполнения домашнего задания. Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	2	1
2	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	Субъекты и объекты коммерческой деятельности Проверка выполнения домашнего задания. Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	4	1
Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации				
3	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации Проверка выполнения домашнего задания Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	2	1
4	Тема 4. Управление коммерческой деятельностью организации	Управление коммерческой деятельностью организации Проверка выполнения домашнего задания Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	4	2
Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации				
5	Тема 5. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности Проверка выполнения домашнего задания Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	2	1
6	Тема 6. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации Проверка выполнения домашнего задания Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	4	1
7	Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности предприятий	Договоры в коммерческой деятельности предприятий. Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров. Проверка выполнения домашнего задания Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	2	1
8	Тема 8. Управление товарным обеспечением	Управление товарным обеспечением Проверка выполнения домашнего задания	4	2

		Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.		
9	Тема 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности	Анализ и оценка коммерческой деятельности Проверка выполнения домашнего задания Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	4	1
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	Инновации в сфере коммерции Проверка выполнения домашнего задания Устный опрос Обсуждение доклада с презентацией.	2	1
	ИТОГО		30	12

8. Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены.

9. Самостоятельная работа студента

Методические материалы

Основная цель самостоятельной работы обучающихся при изучении дисциплины «Основы коммерческой деятельности» – закрепить теоретические знания, полученные в ходе лекционных занятий, сформировать навыки в соответствии с требованиями, определенными в ходе занятий семинарского типа.

Для успешного освоения дисциплины учащемуся рекомендуется ознакомиться с литературой и материалами, перечисленными в п. 11 данной рабочей программы.

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, уровня сложности, конкретной тематики.

Технология организации самостоятельной работы студентов включает использование информационных и материально-технических ресурсов университета.

При самостоятельной проработке курса обучающиеся должны:

- 1) просматривать основные определения и факты;
- 2) повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- 3) изучить рекомендованную литературу, составлять тезисы, аннотации и конспекты наиболее важных моментов;
- 4) самостоятельно выполнять задания, аналогичные предлагаемым на практических занятиях;
- 5) выполнять домашние задания по указанию преподавателя.

Конспектирование учебной и специальной экономической литературы.

Этот вид самостоятельной работы выполняется студентами в качестве домашнего. Для подготовки конспектов по дополнительным самостоятельно изучаемым вопросам следует использовать не только рекомендованную литературу, но и периодические научные издания по экономическим проблемам. Текущую периодику, новую информацию (в том числе и содержащуюся в Internet) студентам следует подбирать самостоятельно.

К конспектированию приступают после прочтения всего или части (главы, параграфа) текста источника и уяснения общего смысла текста в целом и его внутренних содержательно-логических взаимосвязей. Требования – адекватное отображение текста, извлечение информации по определённой теме и изложение содержания в виде, пригодном для использования и повторения.

Студентам необходимо иметь в виду, что тот порядок изложения (как отдельных вопросов, так и ряда тем), который используется в разных учебниках, рекомендованных в качестве обязательной литературы, не всегда совпадает не только между собой, но и с логикой дисциплины, преподаваемой в РУК. Отсюда возникает необходимость четкого представления структуры изучаемой дисциплины для эффективного распределения времени и усилий по изучению тем. Не менее важно умение приводить в соответствие экономические символы и обозначения, используемые в разных учебниках, сопоставлять приведенные в них формулы и графики.

Критерии оценки

- умение пользоваться литературой,
- полнота конспекта текста источника,
- правильные ответы на вопросы преподавателя.

Оценки производятся по шкале «зачтено»/«не зачтено»:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены требования к написанию конспекта, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы, уровень освоения компетенции достаточный,
- оценка «не зачтено» выставляется, если имеются существенные отступления от требований, уровень освоения компетенции недостаточный.

Работе в ЭБС (информационный поиск).

Этот вид самостоятельной работы выполняется студентами в качестве домашнего задания с целью поиска в ЭБС (электронно-библиотечных системах) и сайтах интернета учебной, научно-теоретической, периодической литературы и дополнительной информации, необходимой для углубленного изучения дисциплины. Информационный поиск в ЭБС и сайтах интернета - поиск неструктурированной документальной информации (поиск основных документов и изданий по теме и фактических сведений, содержащихся в экономической литературе (монографии, сборники, справочники, учебники и учебные пособия)).

Критерии оценки:

- полнота выбора источников поиска (формальное соответствие

требованиям),

- точность поиска (формальное соответствие требованиям),
- список источников является результатом достижения цели поиска (содержательное соответствие требованиям),
- список источников отражает предмет поиска (содержательное соответствие требованиям),
- представление результата информационного поиска в установленные преподавателем сроки.

Оценки производятся по шкале «зачтено»/ «не зачтено»:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены требования к результату информационного поиска, даны правильные ответы на дополнительные вопросы, компетенции считаются освоенными;
- оценка «не зачтено» выставляется, если имеются существенные отступления от требований, компетенции считаются не освоенными.

Подготовка доклада

Цель – приобретение навыков работы с информационными ресурсами, учебной, научно-теоретической, периодической литературой необходимыми для углубленного изучения дисциплины. Тема доклада выбирается студентом из списка предложенных преподавателем тем.

Доклад на выбранную тему выполняется, как правило, по материалам периодических изданий за последние 1-2 года, а также с использованием аналитической информации, публикуемой на специализированных интернет-сайтах. Тема должна быть раскрыта, стиль изложения – научный, количество использованной дополнительной литературы по теме не менее 5 наименований. Устное сообщение может быть дополнено мультимедийной презентацией (PowerPoint).

Критерии оценки:

- полнота раскрытия темы,
- свободное владение содержанием темы,
- стиль изложения,
- количество использованной дополнительной литературы по теме,
- использование инструментов цифровой аналитики и приёмов визуализации;
- использование экономических моделей для анализа ситуации;
- взаимодействие в команде;
- интерес аудитории;
- правильные ответы на вопросы преподавателя и студентов.

Оценки производятся по шкале «зачтено»/ «не зачтено»:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены требования к содержанию доклада: обозначена проблема и обоснована её актуальность, текст работы изложен самостоятельно, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта, устное сообщение

дополнено мультимедийной презентацией, даны правильные ответы на дополнительные вопросы, уровень освоения компетенции достаточный;

- оценка «не зачтено» выставляется, если тема доклада не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, работа носит не самостоятельный характер. Докладчик практически не способен высказаться по теме доклада без текста, имеются существенные отступления от требований, уровень освоения компетенции недостаточный.

Создание презентаций.

Презентация – это передача информации в виде изложения различных материалов, методологических подходов с использованием информационных ресурсов. Формы презентации различны и могут варьироваться от обычного изложения материалов до некоторого вовлечения аудитории в процесс через вопросы и участие в дискуссии. Тема презентации выбирается студентом из списка предложенных преподавателем тем.

Цель:

- освоение (закрепление, обобщение, систематизация) учебного материала;
- обеспечение контроля качества знаний;
- формирование специальных навыков, обеспечивающих возможность работы с информационными технологиями;
- формирование специальных навыков, обеспечивающих возможность работы с информационными технологиями;
- становление общекультурной компетенции.

Компьютерная презентация создается в программе Microsoft Power Point. Особое внимание при подготовке презентации необходимо уделить тому, что центром внимания во время презентации должен стать сам докладчик и его речь, а не надписи мелким шрифтом на слайдах.

Определите главные идеи, выводы, которые следует донести до слушателей, и на основании них составьте компьютерную презентацию. Дополнительная информация, если таковая имеет место быть, должна быть размещена в раздаточном материале или просто озвучена, но не включена в компьютерную презентацию. После подборки информации следует систематизировать материал по блокам, которые будут состоять из собственно текста, а также схем, графиков, таблиц, фотографий и т.д., определить дизайн слайдов, эффекты анимации и музыкального сопровождения (при необходимости); установить режим показа слайдов (титульный слайд, включающий наименование кафедры, название презентации, дату).

Критерии оценки:

- определение содержания материала и цели презентации;
- соответствие содержания теме;
- правильная структурированность информации;
- наличие логической связи изложенной информации;
- использование инструментов цифровой аналитики и приёмов визуализации;

- эстетичность оформления, его соответствие требованиям;
- работа представлена в срок.

Оценки производятся по шкале «зачтено»/ «не зачтено»:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены требования к содержанию презентации: обозначена проблема и обоснована её актуальность, текст презентации правильно структурирован и наглядно оформлен, сформулированы выводы, тема раскрыта, презентация представлена в срок, даны правильные ответы на дополнительные вопросы, уровень освоения компетенции достаточный;

- оценка «не зачтено» выставляется, если тема презентации не раскрыта, имеются существенные отступления от требований, уровень освоения компетенции недостаточный.

Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить групповые и индивидуальные консультации за счет общего бюджета времени, отведенного на контактную работу.

Учебно-методические раздаточные материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации: 1) для лиц с нарушением зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; 2) для лиц с нарушением слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; 3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа.

Виды и содержание самостоятельной работы обучающихся по темам

Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности

Тема 1. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности».
2. Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи.
3. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.
2. Инфраструктура рынка товаров и услуг.
3. Эволюция коммерции в России и за рубежом.
4. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.

Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
2. Услуги как объекты коммерческой деятельности. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.
3. Субъекты коммерческой деятельности.
4. Коммерческие организации: понятие, классификация.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства.
2. Субъекты среднего и малого предпринимательства

Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации

Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

организации

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.
2. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
3. Коммерческая тайна. Защита коммерческой информации.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Коммерческая тайна. Защита коммерческой информации.
2. Влияние системы паблик рилейнз на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности.

Тема 4. Управление коммерческой деятельностью организации

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Управление коммерческой деятельностью организации.
2. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
3. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.
2. Профессиональная компетентность специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсанты-менеджеры по продажам, торговые представители организаций, коммерческие директора, супервайзеры и др.).

Тема 5. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления.
2. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности:
3. Правила продажи отдельных видов товаров.
4. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.
5. Ответственность за нарушения действующего законодательства.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.
2. Ответственность за нарушения действующего законодательства.
3. Защита прав потребителей.

Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации

Тема 6. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Материально-техническая база коммерческих организаций
2. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
3. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет.
4. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащённости коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Материально-техническая база коммерческих организаций
2. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.

Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности предприятий

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Договоры в коммерческой деятельности. Формы ведения переговоров.
2. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.
3. Коммерческие риски и способы их снижения.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Организация работы коммерческих служб.
2. Коммерческая информация и ее защита.

3. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.
4. Организация закупки товаров в предприятиях торговли.
5. Организация товароснабжения магазинов.

Тема 8. Управление товарным обеспечением

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Управление ассортиментом товаров.
2. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров.
3. Управление закупками товаров.
4. Управление товарными запасами.
5. Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение.
6. Обеспечение обслуживания.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Маркетинг как инструмент розничной торговли, этапы.
2. Сетевая торговля, ее преимущества и виды.
3. Электронная торговля как скрытый резерв эффективности розничной торговли.
4. Фирменная торговля как перспективное направление развития розничной торговли.

Тема 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Анализ и оценка коммерческой деятельности.
2. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Эффективность организации коммерческой деятельности
2. Оценка эффективности использования складов.
3. Техничко-экономические показатели использования магазинов

Тема 10. Инновации в сфере коммерции

Рассмотрите следующие вопросы и подготовьтесь к опросу:

1. Инновации: понятие и классификация.
2. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий.
3. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.

Подготовьте доклад с презентацией на тему:

1. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий.
2. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.

10. Оценивание результатов обучения и уровня сформированности компетенций

Оценивание результатов обучения по дисциплине и уровня сформированности компетенций (части компетенции) осуществляется в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в соответствии с Фондом оценочных средств.

УК- 2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов

Вопросы для проведения опроса:

1. Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности».
2. Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи.
3. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства.
4. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
5. Услуги как объекты коммерческой деятельности. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.
6. Субъекты коммерческой деятельности.
7. Коммерческие организации: понятие, классификация.
8. Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.
9. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
10. Коммерческая тайна. Защита коммерческой информации.
11. Управление коммерческой деятельностью организации.
12. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
13. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.
14. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления.
15. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности:
16. Правила продажи отдельных видов товаров.
17. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.

18. Ответственность за нарушения действующего законодательства.
19. Материально-техническая база коммерческих организаций
20. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
21. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет.
22. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции.
23. Договоры в коммерческой деятельности. Формы ведения переговоров.
24. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.
25. Коммерческие риски и способы их снижения.
26. Управление ассортиментом товаров.
27. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров.
28. Управление закупками товаров.
29. Управление товарными запасами.
30. Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение.
31. Обеспечение обслуживания.
32. Анализ и оценка коммерческой деятельности.
33. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.
34. Инновации: понятие и классификация.
35. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий.
36. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.

Критерии оценки опроса:

- Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он дал правильные ответы на 60% вопросов, заданных преподавателем по каждой теме;
- Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если он дал правильные ответы менее, чем на 60% вопросов, заданных преподавателем по каждой теме.

Темы докладов:

1. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.
2. Инфраструктура рынка товаров и услуг.
3. Эволюция коммерции в России и за рубежом.
4. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.
5. Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства.

6. Субъекты среднего и малого предпринимательства
7. Коммерческая тайна. Защита коммерческой информации.
8. Влияние системы публич рилейшнз на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности.
9. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.
10. Профессиональная компетентность специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсанты-менеджеры по продажам, торговые представители организаций, коммерческие директора, супервайзеры и др.).
11. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.
12. Ответственность за нарушения действующего законодательства.
13. Защита прав потребителей.
14. Материально-техническая база коммерческих организаций
15. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
16. Организация работы коммерческих служб.
17. Коммерческая информация и ее защита.
18. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.
19. Организация закупки товаров в предприятиях торговли.
20. Организация товароснабжения магазинов.
21. Маркетинг как инструмент розничной торговли, этапы.
22. Сетевая торговля, ее преимущества и виды.
23. Электронная торговля как скрытый резерв эффективности розничной торговли.
24. Фирменная торговля как перспективное направление развития розничной торговли.
25. Эффективность организации коммерческой деятельности
26. Оценка эффективности использования складов.
27. Техничко-экономические показатели использования магазинов
28. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий.
29. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.

Оценка докладов производится по шкале «зачтено»/ «не зачтено»:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены требования к содержанию доклада: обозначена проблема и обоснована её актуальность, текст работы изложен самостоятельно, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта, устное сообщение дополнено мультимедийной презентацией, даны правильные ответы на дополнительные вопросы, уровень освоения компетенции достаточный;
- оценка «не зачтено» выставляется, если тема доклада не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, работа носит не самостоятельный характер. Докладчик практически не способен высказаться по

теме доклада без текста, имеются существенные отступления от требований, уровень освоения компетенции недостаточный.

Оценка презентаций производится по шкале «зачтено»/ «не зачтено»:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если выполнены требования к содержанию презентации: обозначена проблема и обоснована её актуальность, текст презентации правильно структурирован и наглядно оформлен, сформулированы выводы, тема раскрыта, презентация представлена в срок, даны правильные ответы на дополнительные вопросы, уровень освоения компетенции достаточный;

- оценка «не зачтено» выставляется, если тема презентации не раскрыта, имеются существенные отступления от требований, уровень освоения компетенции недостаточный.

Вопросы к зачету:

1. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики, ее понятие и общесистемные особенности функционирования.
2. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения.
3. Инфраструктура товарного рынка и ее роль в коммерческой деятельности.
4. Характеристика услуг как объекта коммерческой деятельности.
5. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.
6. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам.
7. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в коммерческом предпринимательстве.
8. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
9. Оценка товаров в рыночных условиях.
10. Виды услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов предприятия.
11. Развитие коммерции в России и за рубежом: периоды, этапы, их содержание и эволюция.
12. Организация и технология розничной продажи товаров и обслуживания покупателей.
13. Определение целей и задач коммерческой деятельности.
14. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия, методы их анализа и использование для решения коммерческих задач.
15. Классификация методов исследования коммерческой деятельности.
16. Коммерческие посредники на товарном рынке.
17. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.
18. Розничная торговая сеть.
19. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.
20. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования.
21. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной

политики предприятия.

22. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования.

23. Выбор товаров при закупке и формирование ассортимента.

24. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка.

25. Структура типового договора и его основные условия.

26. Методика ABC-анализа.

27. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности.

28. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.

29. Принципы и формы организации товародвижения.

30. Каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами.

31. Формирование и управление товарными запасами.

32. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.

33. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, влияние на ее результативность.

34. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия и факторы, их обуславливающие.

35. Классификация розничных торговых предприятий.

36. Принципы подбора и установления товарного ассортимента в магазинах.

37. Инвестиции как источник развития материально-технической базы.

Шкала и критерии оценивания:

- оценка «отлично» - проставляется обучающемуся, если ответы на вопросы билета даны верно и полностью; необходимые компетенции и практические навыки работы с освоенным материалом сформированы;

- оценка «хорошо» - проставляется обучающемуся, если ответы на вопросы билета даны полностью, но обоснования недостаточны; но пробелы не носят существенного характера, необходимые компетенции и практические навыки работы с освоенным материалом сформированы;

- оценка «удовлетворительно» - проставляется обучающемуся, если в ответах допущены ошибки, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы носят существенный характер, необходимые компетенции и практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно;

- оценка «неудовлетворительно» - проставляется обучающемуся, если в ответах допущены существенные ошибки, показавшие, что обучающийся не освоил теоретическое содержание курса, пробелы носят существенного характера, необходимые компетенции и практические навыки работы не сформированы.

11. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

а) основная литература

1. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: Учебник. — 4-е изд., перераб. / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К, 2020. - 266 с. - ISBN 978-5-394-03954-6. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/378538/reading>. - Текст: электронный.

б) дополнительная литература

1. Герасимова О. О. Основы предпринимательской деятельности / О.О. Герасимова. - Минск : РИПО, 2015. - 271 с. - ISBN 978-985-503-507-8. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/351280/reading>. - Текст: электронный.

в) электронные библиотечные системы (ЭБС) и электронные образовательные ресурсы

Электронно-библиотечная система Айбукс.ру: <http://ibooks.ru>

12. Перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины

Перечень лицензионного программного обеспечения

1. MS Office 2019 (Microsoft)
2. MS Windows 7 (Microsoft)

в том числе перечень лицензионного программного обеспечения отечественного производства:

1. Kaspersky Endpoint Security (Kaspersky Lab)

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения

1. Adobe Acrobat Reader
2. Open Office (<http://ru.openoffice.org/>)

в том числе перечень свободно распространяемого программного обеспечения отечественного производства:

1. Яндекс.Браузер
2. Антивирус Kaspersky Free
3. 7-Zip (свободный файловый архиватор с высокой степенью сжатия данных) (отечественное ПО).

Информационные справочные системы:

Открытая электронная библиотека «КиберЛенинка»: <https://cyberleninka.ru/>

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается

индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

13. Материально–техническое обеспечение дисциплины

№ п/ п	Тип помещени я	Состав оборудования и технических средств обучения
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых консультаций.	<p>Аудитория 51.</p> <p>Оборудование: Учебная мебель: рабочее место преподавателя, учебные места для обучающихся, трибуна, доска.</p> <p>Технические средства обучения: Переносное мультимедийное оборудование: Ноутбук, с выходом в сеть Интернет и с доступом в электронно-информационную среду института, проектор, экран демонстрационный.</p>
2	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, лабораторных работ, текущего контроля и промежуточной аттестации и индивидуальных консультаций	<p>Аудитория 24.</p> <p>Оборудование: Учебная мебель, рабочее место преподавателя, учебные места для обучающихся, доска.</p> <p>Технические средства обучения: Переносное мультимедийное оборудование: Ноутбук, с выходом в сеть Интернет и с доступом в электронно-информационную среду института, проектор, экран демонстрационный.</p>
3	Аудитория для самостоятельной работы студентов и выполнения курсовых работ	<p>Аудитория 33.</p> <p>Оборудование: Учебная мебель, рабочее место преподавателя, учебные места для обучающихся, доска, кондиционер.</p> <p>Технические средства обучения: Переносное мультимедийное оборудование: Ноутбук, с выходом в сеть Интернет и с доступом в электронно-информационную среду института, проектор, экран</p>

		демонстрационный.
--	--	-------------------