

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

Иванов А.Г.

« 28 »

2017г.



Б1.В.03. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Направление подготовки/ специальность:	38.03.06 «Торговое Дело»
Направленность (профиль) / специализация:	Маркетинг в торговле Маркетинг услуг
Программа подготовки:	академическая
Форма обучения:	очная
Квалификация (степень) выпускника:	бакалавр

Краснодар 2017

Рабочая программа дисциплины Б1.В.03. «Коммерческая деятельность» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата). Утвержден Приказом Министерства образования и науки РФ N 1334 от 12 ноября 2015 г.

Программу составил:
Чекашкина Н.Р., преподаватель кафедры маркетинга
и торгового дела,



Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры
маркетинга и торгового дела
протокол № 9 «03» апреля 2017г.
Заведующий кафедрой

Костецкий А.Н.



Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры маркетинга и торгового
дела
протокол № 9 «03» апреля 2017г.
Заведующий кафедрой


Костецкий А.Н.



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического
факультета
протокол № 8 от 20.06. 2017 г.
Председатель УМК факультета,
д-р экон.наук, проф. Л.Н. Дробышевская



Рецензенты:  Верещагин В.А., директор ООО «Фабрика джемов КФ»


_____ Никулина О.В., доктор экономических наук, профессор
кафедры «Мировая экономика и менеджмент» ФГБОУ ВО «КубГУ»

1. Цели и задачи освоения дисциплины

1.1. Цель и задачи дисциплины

Настоящая Рабочая программа по курсу «Коммерческая деятельность» предназначена для студентов экономического факультета КубГУ, обучающихся по программам подготовки бакалавров направления 38.03.06 «Торговое дело». **Цель дисциплины** – изучить и сформировать у студентов представление о коммерческой деятельности предприятий и организаций, направленной на доведение до потребителей материальных благ. Коммерческая деятельность охватывает движение товара от производителя, импортера через различного рода оптовые, сбытовые организации, посредников и т. д. к потребителю. Участниками торговой деятельности являются все организации, изготавливающие для реализации или участвующие в продвижении товара/услуги покупателям с целью удовлетворения спроса.

В условиях рынка появилась потребность в коммерческих работниках нового типа – инициативных, самостоятельных в принятии решений, предприимчивых, способных идти на оправданный риск. Без этих качеств нельзя успешно вести коммерческую работу. Кроме вышеперечисленных качеств необходимы и знания основ коммерческой деятельности.

Базовый курс «Коммерческая деятельность» дает возможность изучить коммерческую деятельность, ее сущность, содержание.

Задачи дисциплины:

- Овладеть знаниями о коммерческой деятельности;
- Изучить сущность и содержание деятельности в торговле;
- Понять роль торговли в обращении товаров и услуг и в целом прикладное значение коммерческой деятельности;
- Предоставить характеристики товаров и услуг как объектов коммерческой деятельности;
- Изучить виды субъектов торговой деятельности и факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности;
- Сформировать представление о коммерческой деятельности.

Изучение курса «Коммерческая деятельность» проходит в тесной связи с другими дисциплинами экономического и гуманитарного направления, преподаваемыми в университете (экономика, менеджмент, социология, маркетинг).

Учебный курс «Коммерческая деятельность» рассчитан на 180 часов учебного времени и предусматривает проведение лекционных (36 часов), практических (36 часов) и КСР (4 часов), а также самостоятельную подготовку (77 часов), заканчивается сдачей экзамена (26,7 часа).

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части Блока 1 Дисциплины образовательной программы бакалавриата направления «Торговое дело», программ «Маркетинг в торговле» и «Маркетинг услуг». Ее изучение запланировано во 2 семестре, 1 курса.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь и основывается на дисциплинах «Экономическая теория», «Основы бизнеса», «Малое предпринимательство», «Социальная психология и психология бизнеса». Ее успешное освоение предполагает параллельное изучение дисциплин «Теоретические основы товароведения», «Математика», «Правоведение», «Мировая экономика». В свою очередь дисциплина «Коммерческая деятельность» является базой для изучения таких дисциплин как «Поведение потребителей», «Экономика организаций», «Маркетинг» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих общекультурных и профессиональных компетенций: ОК-2, ПК-2, ПК-6, ПК-7.

Конкретизация стандартных компетенций в курсе «Коммерческая деятельность»

Индекс	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ОК – 2	способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<ul style="list-style-type: none"> - основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; - основные экономические показатели при оценке результатов деятельности коммерческой организации. 	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия; - применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели для оценки эффективности деятельности; - применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности; - методами экономической теории, умениями расчета экономических показателей; - методами математического анализа и моделирования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.
ПК – 2	способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	<ul style="list-style-type: none"> - организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий, анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия); - виды, типы функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом; - организацию труда и управление персоналом; 	<ul style="list-style-type: none"> - применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организаций и управления коммерческой деятельностью; - ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; 	<ul style="list-style-type: none"> - умение применять принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности; - умение и навыки документационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия;
ПК - 6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры	<ul style="list-style-type: none"> - основные закономерности экономического поведения субъектов продаж в существующей рыночной среде экономики страны 	<ul style="list-style-type: none"> - понимать сущность основных направлений деятельности в сфере продаж коммерческих и некоммерческих организаций; - осуществлять процессы сбора, передачи, 	<ul style="list-style-type: none"> - умением вести деловые переговоры; - осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и

Индекс	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
	вора и контролировать их выполнение	- основные тенденции развития сферы продаж в предпринимательской деятельности, - существующие методы и инструменты продаж и особенности их применения;	обработки и накопления информации, пользоваться локальными и глобальными сетями электронно-вычислительных машин;	контролировать их исполнение;
ПК - 7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	- общую теорию статистики, статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности, складских запасов и товарооборота.	- формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулирующие сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов.	- умением вести деловые переговоры; - осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение.

2. Содержание и структура дисциплины

2.1. Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 ЗЕТ (180 часов). Распределение трудоемкости в часах по видам учебной работы студента в семестре приведено в таблице.

Структура дисциплины по видам учебной работы

Вид работы	Семестр 1	Всего
Контактная работа, в том числе:	76,3	76,3
Аудиторные занятия (всего):	72	72
Занятия лекционного типа	36	36
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	36	36
Лабораторные работы (ЛР)	-	-
Иная контактная работа:		
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3	0,3
Самостоятельная работа (всего):	77	77
<i>Проработка учебного (теоретического) материала</i>	36	36
<i>Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)</i>	29	29
<i>Реферат</i>	12	12
Подготовка к текущему контролю	-	-
Контроль:	26,7	26,7

Подготовка к экзамену		26,7	26,7
Общая трудоемкость		180	180
час.		180	180
в том числе контактная работа		76,3	76,3
зач.ед.		5	5

2.2. Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины приведены в таблице.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые во 2 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1	Основные понятия коммерческой деятельности	12	4	4	-	4
2	Объекты коммерческой деятельности	10	2	2	-	6
3	Субъекты коммерческой деятельности	10	2	2	-	6
4	Коммерческое предприятие. Факторы, определяющие развитие компаний	14	2	2	-	10
5	Организация управления коммерческой деятельностью предприятия	14	4	4	-	6
6	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности организации.	16	4	4	-	8
7	Закупки и поставки товаров в торговом предприятии	10	2	2	-	6
8	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	15	4	4	-	7
9	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	15	4	4	-	7
10	Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	15	4	4	-	7
11	Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	18	4	4	-	10
Итого:		149	36	36	-	77

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

Перечень основных тем курса и распределение бюджета времени в соответствии с учебным планом специальности приведены в соответствующих разделах. Основными аудиторными формами являются лекционные, семинарские и практические занятия.

2.3.1 Занятия лекционного типа

Учебно-тематический план лекционных занятий по курсу «Коммерческая деятельность»

<i>№ раздела</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>	<i>Форма текущего контроля</i>
1	2	3	4
1	Основные понятия коммерческой деятельности	Сущность и содержание коммерческой деятельности; Торговля и её роль в обращении товаров	Контрольные вопросы
2	Объекты коммерческой деятельности	Характеристики товаров и услуг как объекта коммерческой деятельности; Классификация товаров и услуг;	Контрольные вопросы
3	Субъекты коммерческой деятельности	Юридическое лицо - как основной субъект коммерческой деятельности; Понятие участников торговой деятельности; Виды субъектов коммерческой деятельности.	Контрольные вопросы
4	Коммерческое предприятие. Факторы, определяющие развитие компаний	Факторы внешней среды торгового предприятия; Факторы внутренней среды предприятия.	Контрольные вопросы
5	Организация управления коммерческой деятельностью предприятия	Сущность управления коммерческой деятельностью; Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия; Материально-техническая база коммерческого предприятия.	Контрольные вопросы
6	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности организации.	Содержание исследования рынка товаров и услуг; Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования; Ценообразующие факторы и формирование цен на товары и услуги.	Контрольные вопросы
7	Закупки и поставки товаров в торговом предприятии	Выбор товаров и формирование ассортимента; Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения; Управление товарными запасами.	Контрольные вопросы
8	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле; Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя; Организация оптовой торговли.	Контрольные вопросы
9	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговой компании; Формирование и сбалансированность товарного ассортимента; Управление развитием целевых рынков товаров; Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей.	Контрольные вопросы
10	Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	Формы торгово-посреднических структур; Опгово-посреднические фирмы Федеральной контрактной системы РФ;	Контрольные вопросы

		Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.	
11	Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	Понятие эффективной деятельности коммерческого предприятия; Факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализованной продукции; Система показателей эффективной деятельности коммерческой организации.	Контрольные вопросы

2.3.2 Занятия семинарского типа

На основе лекционного материала, изучения основной и дополнительной научной литературы студенты продолжают изучение дисциплины на практических занятиях. Практические занятия позволяют закрепить полученные на лекциях и при изучении учебной и научной литературы знания. Используются различные формы организации практических занятий: проведение коллоквиумов, подготовка эссе и рефератов, анализ ситуационных заданий и решение задач.

Учебно-тематический план практических занятий по курсу «Коммерческая деятельность»

<i>№ раздела</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Содержание раздела</i>	<i>Форма текущего контроля</i>
1	2	3	4
1	Основные понятия коммерческой деятельности	Инфраструктура бизнеса; Торговля и её роль в обращении товаров; История развития коммерческой деятельности в России.	Контрольные вопросы, тест (Т)
2	Объекты коммерческой деятельности	Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческой деятельности; Формы риска участников сделок на рынке.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ) Тест (Т)
3	Субъекты коммерческой деятельности	Организационно-правовые формы торговых предприятий; Формы и отношения собственности в условиях рынка.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ)
4	Коммерческое предприятие. Факторы, определяющие развитие компаний	Инструменты анализа факторов, влияющих на развитие предприятия.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ) Рефераты (Р)
5	Организация управления коммерческой деятельностью предприятия	Инвестиции как источник развития. Технологии процесса инвестирования; Управление и мотивация персонала в коммерческой организации.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ) Эссе (Э)
6	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности организации.	Качество и потребительская оценка товаров/услуг на рынке; Ценообразующие факторы и формирование цен на товары и услуги;	Контрольные вопросы, Реферат (Р)

		Методы ценообразования.	
7	Закупки и поставки товаров в торговом предприятии	Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения; Управление товарными запасами.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ) Тест (Т)
8	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	Кооперация в оптовой торговле; Товарно-ассортиментная политика и её составляющие; Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ) Эссе (Э)
9	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	Управление развитием целевых рынков товаров; Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей; Цели, задачи и содержание рекламы в организации коммерческой деятельности.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ) Эссе (Э)
10	Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	Развитие коммерческо-посреднической деятельности; Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ) Эссе (Э)
11	Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	Факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализованной продукции; Система показателей эффективной деятельности коммерческой организации.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания (СЗ)

2.3.3 Лабораторные занятия

Лабораторные занятия – не предусмотрены.

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ

Курсовые работы – не предусмотрены.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Наименование раздела	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1.	Основные понятия коммерческой деятельности	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчи-янц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Эл. ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588

№	Наименование раздела	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
		- Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст]: учебник для студентов вузов / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 344-346. - ISBN 9785222191132
2.	Объекты коммерческой деятельности	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Организация и правовое обеспечение бизнеса в России. Коммерция и технология торговли / Памбухчиянц О., Памбухчиянц В. – Изд. «Дашков и К», 2011; - Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солда-това. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.: табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590
3.	Субъекты коммерческой деятельности	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Организация коммерческой деятельности / Иванов Г. – Изд. «Академия», 2010 - Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст]: учебник для студентов вузов / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 344-346. - ISBN 9785222191132
4.	Коммерческое предприятие. Факторы, определяющие развитие компаний	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Беляевский, И.К. Организация коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие / И.К. Беляевский. - Москва: Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. - ISBN 978-5-374-00503-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826 - Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчи-янц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588
5.	Организация управления коммерческой деятельностью предприятия	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Организация и правовое обеспечение бизнеса в России. Коммерция и технология торговли / Памбухчиянц О., Памбухчиянц В. – Изд. «Дашков и К», 2011; - Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст]: учебник для студентов вузов / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 344-346. - ISBN 9785222191132
6.	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности организации.	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Беляевский, И.К. Организация коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие / И.К. Беляевский. - Москва: Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. - ISBN 978-5-

№	Наименование раздела	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
		374-00503-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826 - Организация коммерческой деятельности / Иванов Г. – Изд. «Академия», 2010
7.	Закупки и поставки товаров в торговом предприятии	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Интегрированное планирование цепей поставок: учебник для бакалавриата и магистратуры: учебник для студентов вузов / Пузанова, Ирина Алексеевна, Гос. ун-т управления. - Москва : Юрайт, 2014. - Беляевский, И.К. Организация коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие / И.К. Беляевский. - Москва: Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. - ISBN 978-5-374-00503-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826
8.	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Денисова, Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / Н. И. Денисова. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012. - 478 с. : ил. - Библиогр.: с. 474-476. - ISBN 9785977602068. - ISBN 9785160050546 - Организация и правовое обеспечение бизнеса в России. Коммерция и технология торговли / Памбухчиянц О., Памбухчиянц В. – Изд. «Дашков и К», 2011
9.	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Денисова, Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / Н. И. Денисова. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012. - 478 с. : ил. - Библиогр.: с. 474-476. - ISBN 9785977602068. - ISBN 9785160050546 - Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика : учебник для бакалавров : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Литвинюк, Александр Александрович ; Рос. гос. торгово-экономический ун-т. - Москва : Юрайт, 2015.
10.	Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	- Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.: табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590 - Организация и правовое обеспечение бизнеса в России. Коммерция и технология торговли / Памбухчиянц О., Памбухчиянц В. – Изд. «Дашков и К», 2011

№	Наименование раздела	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
11.	Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - Учебно-методические указания по выполнению работ https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya - Рябов, Н.Н. Оценка эффективности коммерческой деятельности / Н.Н. Рябов. - Москва : Лаборатория книги, 2010. - 114 с.; То же [Эл. ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=88279 - Бизнес-анализ с использованием Excel / Карлберг, Конрад ; [пер. с англ. и ред. В. Р. Гинзбурга]. - 4-е изд. - Москва [и др.] : Вильямс, 2014. - Правовые основы бизнеса / Сборник с практическими примерами – Изд «АСТ», 2011

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» ведущими формами обучения являются лекции, практические занятия, консультации в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

В соответствии с требованиями ФГБОУ ВО по направлению подготовки (специальности) реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги и т.д.) в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития требуемых компетенций обучающихся.

Лекционные занятия проводятся с использованием мультимедийной аппаратуры с целью наглядности восприятия излагаемого материала. Основной целью практических занятий является разбор практических ситуаций. Дополнительной целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала. На практических занятиях также осуществляется проверка выполнения заданий.

При проведении практических занятий участники готовят и представляют (с использованием программы Power Point) небольшие сообщения по наиболее важным теоретическим аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других слушателей. В число видов работы, выполняемой слушателями самостоятельно, входят: 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме; 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме; 3) подготовка реферативных обзоров; 4) подготовка презентации.

При освоении дисциплины в учебном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий, а именно:

- дискуссии;
- презентации;
- разбор практических задач и кейсов;
- интерактивное мультимедийное сопровождение.

Вышеперечисленные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего бакалавра, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается особый порядок освоения указанной дисциплины. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения (ролевая игра), технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего специалиста, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

В рамках учебного курса предусмотрены встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

Текущая аттестация студентов проводится путем подготовки рефератов, эссе, проведения коллоквиумов, решения ситуационных заданий, тестов и задач.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;
- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Список примерных тем для рефератов (презентаций) (ОК-2, ПК-2):

1. Коммерческая деятельность: сущность и содержание;
2. Торговля и её роль в обращении товаров. Разновидности торговли. Функции торговли.
3. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческой деятельности
4. Коммерческие риски. Формы риска участников сделок на рынке.
5. Субъекты коммерческой деятельности. Юридическое лицо - как основной субъект коммерческой деятельности.
6. Участники торговой деятельности. Специальные субъекты товарного рынка.
7. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Преимущества и недостатки.

Примеры тем для разработки эссе (ОК-2, ПК-2):

1. Классификация субъектов коммерческой деятельности;
2. Внешняя и внутренняя среда как отправные точки выбора направления деятельности фирмы;
3. Концептуальная идея и цели организации;
4. Устав: сущность, значение, структура;
5. Учредительный договор: сущность, значение, структура.

Образец ситуационного задания (ПК-2, ПК-6, ПК-7)

Первый учитель Салман Кхан

Академия Салмана Кхана устроена максимально просто. Она публикует короткие, в 10–20 минут, видеоролики, ликвидирующие пробелы в знаниях по самым разным наукам — от математики и биологии до истории искусств. Онлайн-библиотека уроков охватывает базовые программы школы и колледжа: тут можно узнать, почему нельзя делить на ноль, послушать рассказ о главных действующих лицах Великой французской революции или посмотреть лекцию по основам кейнсианской экономики. Есть и курсы подготовки к различным тестам. Доступ к каждому из более чем 3,5 тыс. роликов открыт всем желающим; с 2010 года в них даже нет рекламы.

Зарегистрировавшись на сайте Академии, можно воспользоваться дополнительными функциями: протестировать свои знания, распланировать индивидуальный график изучения материала, получить простейшую мотивацию в виде призовых очков и знаков отличия вроде «Знатока тригонометрии», которыми можно поделиться на Facebook.

В роли главного лектора выступает сам Салман Кхан: он записал свыше трех тысяч видеороликов. При этом увидеть его в кадре невозможно: формат «учитель, доска, мел» в Академии Кхана практически под запретом. Зато каждый студент прекрасно знает голос основателя школы и его почерк, которым тот мелко исписывает черный фон цифрового планшета. Его дружелюбная манера вести уроки и способность объяснять сложное через простое завоевала симпатии множества студентов по всему миру. И их учителей: отдельные школы в США, Азии, Африке практикуют групповые уроки по лекциям Кхана, а преподаватели отслеживают с помощью сайта Академии успехи каждого обучающегося и всей группы. По урокам Кхана занимаются дети Билла Гейтса и учащиеся Африканской школы успеха в Гане.

Но гораздо важнее то, что Кхан делает не как преподаватель, а в качестве популяризатора дистанционного образования. Свое детище он видит как «первую в мире бесплатную виртуальную школу, в которой каждый человек сможет обучиться чему угодно» — и идет к этой цели семимильными шагами. На пожертвования, общая сумма которых уже перевалила за \$16 млн, он всюду нанимает дополнительных лекторов, совершенствует функционал сайта и осваивает новые пласты наук. Журнал Time в этом году отдал Кхану четвертую строчку в рейтинге ста самых влиятельных людей планеты, а российский инвестор Юрий Мильнер, недавно учредивший крупную премию по фундаментальной физике, считает Салмана «первым в мире учителем-суперзвездой».

Учитель по случаю

Между тем Салман Кхан даже не имеет педагогического образования — но к знаниям тянется с детства. Сын педиатра из Бангладеш и индийской эмигрантки, он был способным учеником в школьные годы, однако не смог добиться разрешения учителей окончить программу экстерном. После колледжа поступил в Новорлеанский университет, где получил стипендию MIT; оттуда он вышел бакалавром математики, электротехники и компьютерных наук. А затем заработал степень магистра в Гарвардской бизнес-школе, после чего получил место аналитика в небольшом частном хедж-фонде.

Все изменилось в 2004 году, когда Кхан играл свадьбу. На торжество съехались родственники со всех штатов; среди них оказалась его двенадцатилетняя кузина Надя. «Моя сестренка всегда была внимательной, упорной и целеустремленной — к тому же круглой отличницей, — вспоминает Салман. — Она пожаловалась мне на проблемы с математикой и плохую оценку за последний тест. Я был удивлен: мне казалось, что со своим прекрасным потенциалом Надя станет выдающимся программистом или математиком».

Кхан согласился дополнительно позаниматься с кузиной: в семье считали, что у него «математические мозги». Девочка жила в Нью-Орлеане, а сам Кхан — в Бостоне, поэтому репетиторство пришлось перенести в онлайн. Главным инструментом учителя и ученицы стал блокнот Yahoo Doodle: в нем можно было в прямом эфире рисовать и делать заметки, которые видны обоим участникам беседы — словно на грифельной доске. Подтянув Надю до очередной «пятёрки», Кхан начал получать аналогичные просьбы от других родственников. Вначале он попробовал организовывать обучающие конференции через Skype, но сил это отнимало много, а толку выходило мало. Затем по совету друга он записал одну из лекций на видео и выложил ее в ноябре 2006 года на YouTube.

«Помню, поначалу я посмеялся над советом, — признается основатель Академии. — Мне казалось, что YouTube годится лишь для того, чтобы смотреть на котиков, играющих на рояле, и собак, катающихся на скейтборде, а никак не для организованного систематического обучения.

Но оказалось, это не так. Теперь, три тысячи видеоуроков спустя, я сам удивляюсь, почему такая мысль не пришла мне в голову первому».

Кхан совмещал работу с репетиторством вплоть до сентября 2009 года, когда решил полностью посвятить себя некоммерческой Академии. Бюджет пришлось оставить более чем скромным: один компьютер, планшет со стилусом за 80 долларов и двадцатидолларовая программа для того, чтобы записывать происходящее на экране планшета. Так продолжалось несколько месяцев: Кхан был сам себе программистом, лектором, деканом и спонсором. Сбережения подходили к концу, когда предприниматель неожиданно получил чек на \$10 тысяч; это было самое крупное пожертвование за историю Академии. На нем стояла подпись Энн Доерр, жены знаменитого венчурного капиталиста Джона Доерра, сколотившего состояние на стартапах Кремниевой долины. После личной встречи Доерр выписала чек еще на \$100 тысяч — и позаботилась, чтобы о начинании Кхана узнали щедрые благотворители.

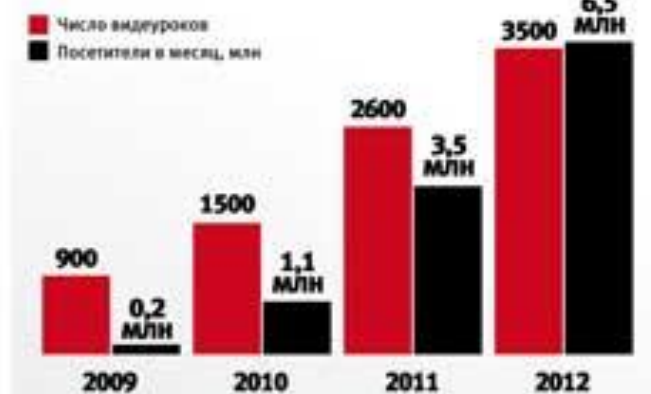
О Кхане заговорили все. Два месяца спустя, в июле 2010-го, Билл Гейтс со сцены Фестиваля идей в Аспене объявил себя поклонником Академии Кхана и пожертвовал на ее развитие полтора миллиона долларов, со временем пообещав добавить еще четыре. Гранты посыпались как из ведра: Google перечислила на счет Академии два миллиона, три пришло от Рида Хастингса, главы сервиса по онлайн-прокату фильмов Netflix, еще пять — от фонда ирландского предпринимателя Шона О’Салливана. «Главная в этой истории — жена Кхана, — уверен Билл Гейтс. — Она согласилась на то, чтобы он ради авантюры бросил успешную работу».

Виртуальный Хогвартс

Обучение через Интернет — идея, лежащая на поверхности. По оценке Гуверовского института, к 2019 году онлайн будет преподаваться половина всех образовательных программ, причем большинство из них — на бесплатной основе. Гарвард запустил онлайн-курсы еще в 1997 году, Университет Райса — в 1999-м, Массачусетский технологический — в 2002-м. Самый многообещающий коммерческий стартап, Udacity, основан минувшей весной бывшим профессором компьютерных наук Стэнфордского университета Себастьяном Труном. На первый же его курс подписалось свыше 160 тысяч пользователей, а общий размер инвестиций к зиме 2012-го достиг \$21 млн.

Академия набирает обороты

Динамика роста показателей Khan Academy за три года



Источник: данные компании

Впрочем, Кхан обходится сравнительно малыми силами (сейчас в штате Академии 37 сотрудников, большинство из которых — программисты) при гораздо более широкой аудитории. За последний год на сайте Академии Кхана побывали 45 млн человек, каждый месяц на него заходит 6,5 млн уникальных посетителей. Число просмотров видеоуроков за последние два года перевалило за двести миллионов. В Академии сложились команды учеников и преподавателей; вместе ее посетители решили свыше 750 миллионов задач и примеров — по два миллиона в день. Нарботки Академии в качестве основного образовательного метода используют 20 тысяч преподавателей по всему миру. Стараниями волонтеров уроки Салмана Кхана переводятся на 24 языка, в том числе на китайский, суахили и русский.

Кхану удалось дать веский ответ на вопросы, ставшие камнем преткновения образовательной реформы в последние 15–20 лет: нужно ли внедрять технологические новшества в обучение, как это сделать, сколько это будет стоить. Согласно отчету Консульства по экономическим советам при президенте США, мировые расходы на образование достигли \$3,9 трлн — примерно 5,6% ВВП планеты. Почти треть этой суммы — расходы США, хотя страна по-прежнему отнюдь не лидирует по качеству образования школьников и студентов. Как показывают тесты, каждый пятый пятнадцатилетний американец не получил базовых научных знаний, каждый четвертый не может использовать математические навыки в повседневной жизни.

«Образовательная система слишком жесткая и закостеневшая, — считает Кхан. — Она заглушает природное любопытство детей. Учеба «от звонка до звонка» поощряет пассивность, угодливость системе. Дети не раскрывают свой потенциал. Небольшие частные школы тоже не панацея, они не показывают существенной разницы в результатах обучения. Снижение числа учащихся на одного преподавателя, на мой взгляд, тоже не приносит успеха». Гораздо важнее, по мнению Кхана, величина полезного учебного времени — того времени на одного преподавателя, когда ученики действительно обретают знания. Видеоакадемия предоставляет персональный подход к обучению: лекции Кхана действительно напоминают занятия с добродушным родственником. Тем более что на типичного «ботаника» он походит слабо: в студенческие годы Кхан даже был участником группы, игравшей тяжелый металл.

Идеальная школа в его мечтах — что-то вроде Хогвартса: место, где можно раскрывать таланты детей и совмещать фундаментальные академические знания с играми или, например, сборкой роботов. В классе должно быть 75–100 учеников разного возраста, которые занимались бы с тремя–четырьмя учителями «широкого профиля». Кто-то работает за компьютером, кто-то изучает экономику, играя в настольные игры, кто-то разрабатывает мобильные приложения, кто-то лепит скульптуры. Самое важное — уйти от синхронности: нужно дать каждому ребенку возможность обучаться в удобном ему темпе, чтобы он мог полностью освоить одну тему, прежде чем перейти к другой. «Иначе получатся не знания, а швейцарский сыр с дырками», — утверждает Кхан.

Он не отрицает, что со временем может открыть не только виртуальную, но и реальную школу. Пока же основная его задача сводится к сбору денежных средств. Бюджет компании Khan Academy в этом году приблизился к \$7 млн, а в следующем составит \$10 млн. Летом Салман выпустил автобиографическую книгу «Школа на весь мир» — о том, как была создана Академия его имени — по сути, обращение к спонсорам и инвесторам. При столь обширной аудитории он мог бы легко перевести стартап на коммерческие рельсы, что регулярно советуют сделать независимые консультанты, но Кхан принципиален в решении оставить Академию бесплатной. Похоже, он решил разрушить еще один стереотип о том, каким должно быть качественное образование.

Вопросы к заданию:

1. Как развивается компания на данный момент?
2. Как вы относитесь к идее образования с Академии Салмона Кхана?
3. Какие плюсы и минусы дистанционного образования вы видите?
4. Какие ключевые фактора успеха компании вы видите?
5. Что делать дальше Салмону Кхану для дальнейшего развития своего бизнеса?
6. Может ли компания Салмона Кхана столкнуться с проблемой роста и в чем она может заключаться?

Пример контрольных заданий (тест) (ОК-2)

1. Согласны ли вы со следующим утверждением: «Трест – заключенное (в письменной или устной форме) соглашение между предприятиями, производящими однотипную продукцию, с целью установить контроль над рынком определенного товара»?
 - а. Да.
 - б. Нет.
2. Согласны ли вы со следующим утверждением: «Консорциум – временный союз юридически и хозяйственно независимых структур, который создается для совместного осуществления дорогостоящих проектов, финансирования крупных мероприятий, реализации целевых научно-технических или экологических программ»?
 - а. Да.
 - б. Нет.
3. Запрещает ли российское законодательство создание оффшорных компаний за пределами России?
 - а. Да.
 - б. Нет.
4. Как называется право производителя выбрать другого контрагента?
 - а. Преимущественное.
 - б. Неисключительное.
 - в. Монопольное право.
5. Согласны ли вы со следующим утверждением: «Торговые дома выступают на рынке от своего имени и за свой счет»?
 - а. Да.
 - б. Нет.
6. Дистрибьютор закупает товары от своего имени и за свой счет и перепродает их покупателю за свой счет?
 - а. Да.
 - б. Нет.
7. Какой вид торговых посредников выступает на рынке от своего имени, но за счёт продавца?
 - а. Комиссионер.
 - б. Консигнатор.
8. Чем вызвана необходимость пользоваться кредитом?
 - а. Недостатками в работе фирмы.
 - б. Желанием увеличить зарплату работникам.
 - в. Объективными условиями кругооборота капитала.
9. Имеет ли право фирма сама выбрать банк?
 - а. Не имеет.
 - б. Имеет.
 - в. Можно вообще обойтись без «своего» банка.
10. Что входит в состав кредитно-банковской системы?
 - а. Банковские и небанковские кредитные организации.
 - б. Министерство финансов.
 - в. Казначейство.

Примерный перечень контрольных вопросов по отдельным темам дисциплины (ОК-2, ПК-2, ПК-7)

1. Оптовая торговля: сущность, характерные формы, роль в цепочке распределения товара от производителя до потребителя;
2. Товарно-ассортиментная политика оптового предприятия;
3. Процесс формирования объема и структуры реализации товаров в оптовом предприятии;
4. Методы оптовой торговли со склада;
5. Розничная торговля: сущность, функции, задачи;
6. Виды реализации товара: эксклюзивное распределение, интенсивное распределение, избирательное распределение;
7. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента;
8. Факторы, влияющие на спрос;
9. Методы продажи в розничной торговле: через прилавок, по образцам, самообслуживание покупателей;
10. Элементы обслуживания покупателей в розничном предприятии.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Перечень примеров контрольных вопросов к экзамену (ОК-2, ПК-2, ПК-6, ПК-7)

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности;
2. Инфраструктура бизнеса;
3. Торговля и её роль в обращении товаров;
4. Характеристики товаров и услуг как объекта коммерческой деятельности;
5. Классификация товаров и услуг;
6. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческой деятельности;
7. Формы риска участников сделок на рынке;
8. Юридическое лицо - как основной субъект коммерческой деятельности;
9. Понятие участников торговой деятельности;
10. Виды субъектов коммерческой деятельности;
11. Организационно-правовые формы торговых предприятий;
12. Формы и отношения собственности в условиях рынка;
13. Факторы внешней среды торгового предприятия;
14. Факторы внутренней среды предприятия;
15. Инструменты анализа факторов, влияющих на развитие предприятия;
16. Сущность управления коммерческой деятельностью;
17. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия;
18. Материально-техническая база коммерческого предприятия;
19. Инвестиции как источник развития. Технологии процесса инвестирования;
20. Управление и мотивация персонала в коммерческой организации;

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

5.1. Основная литература

1. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.: табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>
2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>
3. Денисова, Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / Н. И. Денисова. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012. - 478 с. : ил. - Библиогр.: с. 474-476. - ISBN 9785977602068. - ISBN 9785160050546
4. Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст]: учебник для студентов вузов / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 344-346. - ISBN 9785222191132
5. Рябов, Н.Н. Оценка эффективности коммерческой деятельности / Н.Н. Рябов. - Москва : Лаборатория книги, 2010. - 114 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=88279>

*Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт».

5.2. Дополнительная литература

1. Беляевский, И.К. Организация коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие / И.К. Беляевский. - Москва: Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. - ISBN 978-5-374-00503-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826>
2. Бизнес-анализ с использованием Excel / Карлберг, Конрад ; [пер. с англ. и ред. В. Р. Гинзбурга]. - 4-е изд. - Москва [и др.] : Вильямс, 2014.
3. Интегрированное планирование цепей поставок: учебник для бакалавриата и магистратуры: учебник для студентов вузов / Пузанова, Ирина Алексеевна, Гос. ун-т управления. - Москва : Юрайт, 2014.
4. Бизнес в Российской Федерации: правовые и налоговые проблемы. /М. И. Хаймович, Д. Д. Хаймович 2-изд. -Москва: РИОР, 2014
5. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика : учебник для бакалавров : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Литвинюк, Александр Александрович ; Рос. гос. торгово-экономический ун-т. - Москва : Юрайт, 2015.
6. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России. Коммерция и технология торговли / Памбухчиянц О., Памбухчиянц В. – Изд. «Дашков и К», 2011
7. Организация коммерческой деятельности / Иванов Г. – Изд. «Академия», 2010
8. Коммерческая деятельность / Половцева Ф.П. – «Инфра-М», 2009
9. Бизнес-план. Стратегия и тактика развития компании / Лапыгин Д, Лапыгин Ю. – Изд. «Омега-Л», 2009
10. Правовые основы бизнеса / Сборник с практическими примерами – Изд «АСТ», 2011

11. Бизнес-план. Методика составления и анализ типовых ошибок / Орлова Е. – Изд. «Омега Л», 2011

5.3. Периодические издания

1. «Коммерсант»
2. «Бизнес-журнал»
3. Еженедельный журнал «Секрет фирмы»
4. Журнал «Компания»
5. Журнал «Профиль»
6. «Практический маркетинг»

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Портал новостей «Lenta.ru». Режим доступа: <http://www.lenta.ru/>
2. Портал новостей «Ведомости». Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/var/bansrc/2010/bb3468.html>
3. Портал новостей «Коммерсант. ru». Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/>
4. Деловой портал <http://rbc.ru/>
5. www.marketing.al.ru Бизнес в сетях
6. www.marketing.spb.ru Энциклопедия маркетинга
7. «Управление магазином» Периодический журнал. Режим доступа: <http://www.trademanagement.ru/>
8. Рабочий инструмент ритейлера и поставщика <http://www.retail.ru/>
9. Новинки для ритейлера <http://retailbooks.ru/>

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Одним из главных методов изучения курса «Коммерческая деятельность» является самостоятельная работа студентов с учебной, научной и другой рекомендуемой преподавателем литературой.

Цель самостоятельной работы – расширение кругозора и углубление знаний в области теории и практики бизнеса. Экономическая деятельность участников требует постоянного внимания к методологии и нововведениям в сфере коммерции, бизнес-взаимоотношений, отношений бизнеса и покупателей, что детерминирует необходимость постоянного отслеживания информации, публикуемой в периодической печати.

Самостоятельная работа бакалавра в процессе освоения дисциплины проявляется в двух аспектах и включает в себя:

1. ознакомление с текущей бизнес-средой по материалам периодической печати и их обсуждение на семинарах;
2. в дополнение к лекционному материалу необходима самостоятельная работа с учебной литературой для формирования фундаментальных знаний системного характера:
 - изучение основной и дополнительной литературы по курсу;
 - работа с электронными учебными ресурсами (КОПР);
 - изучение материалов периодической печати, Интернет - ресурсов;
 - выполнение эссе, рефератов;
 - подготовку к зачету;
 - индивидуальные и групповые консультации.

Посещение лекционных и практических занятий является необходимым, но недостаточным условием для усвоения необходимых знаний по курсу «Коммерческая деятельность». Каждый студент должен индивидуально готовиться по темам дисциплины, читая конспекты лекций и рекомендуемую литературу, базовые определения, классификации, схемы и типологии. Внимательное чтение и повторение прочитанного помогает в полном объеме усвоить содержание темы, структурировать знания.

Важнейшим элементом самостоятельной работы является подготовка к проведению деловой игры. Этот вид самостоятельной работы позволяет углубить теоретические знания и расширить практический опыт студента, его способность генерировать собственные идеи, умение выслушать альтернативную точку зрения, аргументированно отстаивать свою позицию, сформировать командные навыки принятия решений.

Тестирование студентов по пройденному материалу является одной из самых действенных и популярных способов проверить знания в изучаемой области. Тесты позволяют очень быстро проверить наличие знаний у студентов по изученной теме. Кроме того, тесты не только проверяют знания, но и тренируют внимательность, усидчивость и умение быстро ориентироваться в освоенном материале. При подготовке к решению тестов необходимо проработать основные категории и понятия дисциплины, обратить внимание на ключевые вопросы темы.

Подготовка реферата (презентации) проводится с целью закрепления теоретических основ и проверки знаний студентов по вопросам основ и практической организации научных исследований, выработки умения подбирать, анализировать и обобщать материалы, раскрывающие связи между теорией и практикой. Подготовка презентации предполагает творческую активность слушателя, умение работать с литературой, владение методами анализа данных и компьютерными технологиями их реализации.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

Темы для самостоятельного изучения

1. История развития коммерческой деятельности в России;
2. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран;
3. Особенности развития российских и зарубежных торговых сетевых организаций.
4. Конкуренция как важный фактор успешного развития компании;
5. Виды, формы и методы конкурентной борьбы.

Формы контроля за выполнением самостоятельной работы

Текущий контроль знаний студентов осуществляется в процессе обучения путем проверки результатов контрольных работ и выполнения кейсов.

Участие в проводимых формах контроля в течение семестра является обязательным для всех студентов. Результаты данного контроля – составная часть оценки знаний студента в ходе итогового контроля в форме экзамена.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

8.1 Перечень необходимого программного обеспечения

При изучении дисциплины «Коммерческая деятельность» используется следующее программное обеспечение:

1. Microsoft Excel;
2. Microsoft Word;
3. Power Point;
4. Access.

8.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

Обучающимся должен быть обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

1. Гражданский кодекс РФ;
2. Ежегодные справочники Федеральной службы государственной статистики (Росстат);
3. Электронно-библиотечная система (ЭБС) BOOK.ru,
4. «Консультант студента» (www.studentlibrary.ru),
5. Электронная библиотечная система "Университетская библиотека ONLINE",
6. Электронная библиотечная система "Юрайт",
7. справочно-правовая система «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>),
8. Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru/>).

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Для изучения учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» необходимо наличие специальной учебной аудитории, оборудованной персональными графическими станциями с профессиональными мониторами, выходом в Интернет, комплексом предустановленных специализированных программных продуктов (Microsoft Excel, Power Point, Access).

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, а также аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
3.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра маркетинга и торгового дела (ауд. 206А)
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016).

		Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд.213А, 218А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины
«Коммерческая деятельность»,
разработанную для направления «Торговое дело»,
профилей «Маркетинг в торговле», «Маркетинг услуг»
преподавателем кафедры маркетинга и торгового дела Чекашкиной Н.Р.

В представленной рабочей программе соблюдены все требования, предъявляемые к программе обучения бакалавров. В частности:

1. Цели освоения дисциплины в соответствии с примерной программой учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» для направления «Торговое дело», которые заключаются в изучении и формировании у студентов представления о коммерческой деятельности предприятий и организаций, направленной на доведение до потребителей материальных благ. Курс «Коммерческая деятельность» рассматриваются сущность и особенности предпринимательского бизнеса в рыночной экономике; рассматривает товародвижение от производителя, импортера, через, различного рода, оптовые, сбытовые организации, посредников и т. д. к потребителю с целью удовлетворения спроса, выявляются ключевые факторы успеха на успешных примерах современных компаний.
2. Структура и содержание дисциплины также соответствуют необходимым требованиям, в частности указан объем учебной дисциплины (общая трудоемкость 180 часов) и виды учебной работы по часам, указана форма контроля по учебному плану (форма контроля – экзамен). Содержание самостоятельной работы представлено формой работы с Интернет-ресурсами.
3. Учебно-методическое, информационное и материально-техническое обеспечение программы содержит необходимый перечень основной

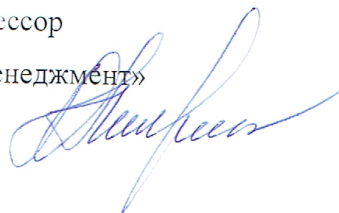
литературы, ресурсов Интернет, а также перечень оборудования и технических средств обучения.

Заключение: рабочая программа может быть рекомендована к использованию для обеспечения основной образовательной программы по направлению «Торговое дело».

Рецензент:

Доктор экономических наук, профессор
кафедры «Мировая экономика и менеджмент»

ФГБОУ ВО «КубГУ»



О.В.Никулина

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»
для подготовки студентов направления «Торговое дело»
профилей «Маркетинг в торговле», «Маркетинг услуг»,
разработанную преподавателем кафедры маркетинга и торгового дела
Чекашкиной Н.Р.,

Данная рабочая программа представляет собой программу для преподавания дисциплины «Коммерческая деятельность» в высшем учебном заведении для студентов по направлению «Торговое дело», независимо от формы обучения. Программа построена грамотно в соответствии с современными тенденциями рыночной экономики. Программа по курсу «Коммерческая деятельность» отвечает современным требованиям к обучению и практическому овладению методами оценки и прогнозирования коммерческой деятельности предприятия; навыками применения методов менеджмента в профессиональной деятельности. Программа предоставляет студентам базу для изучения вопросов управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом. Студенты овладевают методами для оценки бизнес-среды; методами экономической теории, умениями расчета экономических показателей; методами математического анализа и моделирования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.

Программа предусматривает разноуровневое обучение и отражает индивидуальный подход к обучающимся.

В программе учтена специфика учебного заведения, направления и программы подготовки, отражена практическая направленность курса.

Таким образом, данная рабочая программа может быть рекомендована для планирования работы и преподавания указанной дисциплины по дневной и заочной формам обучения студентов по направлению подготовки «Торговое дело».

Рецензент:
Директор ООО «Фабрика джемов КФ»



В.А.Верещагин