

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное общеобразовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Экономический факультет
Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качества образования — первый
проректор

Хагуров Т.А.

«30» мая 2025 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.О.10 ТОРГОВО-КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки / специальность:	38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Направленность (профиль) / специализация:	Электронная коммерция и интернет-маркетинг
Форма обучения:	очная, очно-заочная заочная
Квалификация:	БАКАЛАВР

Краснодар 2025

Рабочая программа дисциплины Б1.О.10 Торгово-коммерческая деятельность составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое Дело».

Программу составил(и):

Н.Р. Чекашкина
к.э.н. доцент кафедры маркетинга и
торгового дела



Рабочая программа дисциплины Б1.О.11 Торгово-коммерческая деятельность утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела протокол № 4 от 15.04.2025 г.

Заведующий кафедрой
маркетинга и торгового дела Костецкий А. Н.



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 9 от 16.05.25.

Председатель УМК факультета,
д-р экон.наук, проф. Л.Н. Дробышевская



Рецензенты:

Верещагин В.А., директор ООО «Фабрика джемов KF»

Пономаренко Л.В., к.э.н. доцент кафедры «Мировая экономика и менеджмент» ФГБОУ ВО «КубГУ»

Рабочая программа дисциплины Б1.О.10 Торгово-коммерческая деятельность составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое Дело».

Программу составил(и):

Н.Р. Чекашкина

к.э.н. доцент кафедры маркетинга и
торгового дела

Рабочая программа дисциплины Б1.О.11 Торгово-коммерческая деятельность утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела протокол № 4 от 15.04.2025 г.

Заведующий кафедрой

маркетинга и торгового дела

Костецкий А. Н.

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 9 от 16.05.25.

Председатель УМК факультета,

д-р экон.наук, проф. Л.Н. Дробышевская

Рецензенты:

Верещагин В.А., директор ООО «Фабрика джемов KF»

Пономаренко Л.В., к.э.н. доцент кафедры «Мировая экономика и менеджмент» ФГБОУ ВО «КубГУ»

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

Цель дисциплины – изучить и сформировать у студентов представление о торгово-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 в целом, так и овладение знаниями в сфере электронной коммерции.

1.2 Задачи дисциплины

Задачи дисциплины заключаются в приобретении умений и навыков использования теоретических знаний в области розничной торговли, а также формировании необходимых для профессиональной деятельности компетенций и могут быть уточнены следующим образом:

- Овладеть знаниями о коммерческой деятельности;
- Изучить сущность и содержание коммерческой 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 торгово-коммерческой деятельности;
- Сформировать представление о коммерческой деятельности;
- Сформировать знания и навыки в сфере электронной коммерции.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Торгово-коммерческая деятельность» относится к обязательной части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на первом курсе по очной и очно-заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: экзамен.

Дисциплина «Торгово-коммерческая деятельность» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь и коррелирует с дисциплинами «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 «Торгово-коммерческая деятельность» является базой для изучения таких дисциплин как «Поведение потребителей», «Экономика организаций», «Маркетинг» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах.	
ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	Знает: - основы предпринимательской деятельности; - сущность и значение торгово-коммерческой деятельности; - организационные принципы построения торгового предприятия; - основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы торгово-коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; - организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий; - виды, типы функции торговых предприятий и сущность управления торгово-технологическим процессом; - организацию труда и управление персоналом в коммерческом предприятии; - основные экономические показатели при оценке результатов деятельности коммерческой организации; - принципы управления торгово-технологическим процессом; - особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и оффлайн среде); - принципы управления и администрирования коммерческой деятельности организации.
	Умеет: - оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия; - применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели для оценки эффективности деятельности; - ориентироваться в вопросах управления торгово-коммерческого предприятия; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; - применять методы сбора, хранения, обработки информации для организации и управления коммерческой деятельностью; - ориентироваться в хозяйственных ситуациях, понимать их сущность и причины проявлений в коммерческой деятельности коммерческого предприятия.
	Трудовое действие: - владеет терминологическим аппаратом для понимания теоретических основ торгово-коммерческой деятельности; - осознает теоретические основы экономической науки, - понимает значение экономических показателей для определения эффективной деятельности;

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
	- владеет методами обработки и анализа информации; - владеет принципами обеспечения информационной безопасности коммерческого предприятия; - умеет воспринимать сущностные основы, принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности.
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов.	
ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - общую теорию статистики, статистические методы анализа коммерческой деятельности, складских запасов и товарооборота; - методы анализа и оценки эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия); - принципы формирования услуги в торгово-коммерческой деятельности; - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами.
	Умеет: - проводить анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; - применять методы обработки и анализа информации МИС для управления коммерческой деятельностью торгового предприятия; - применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности; - анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка; - анализировать эффективность организации технологических процессов на коммерческом предприятии; - анализировать систему внутренней коммуникации между сотрудниками торгово-коммерческого предприятия.
	Трудовое действие: - владеет методами стратегического анализа эффективности деятельности торгового предприятия; - умеет применять принципы и методы менеджмента торговым предприятием в профессиональной деятельности; - умеет найти, получить и проанализировать коммерческую информацию, необходимую для выявления реального положения системы организации торговой деятельности коммерческого предприятия; - владеет навыками презентации проведенного анализа торгово-коммерческой деятельности и разработки предложений по улучшению хозяйственной ситуации на предприятии.

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц (144 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ		Форма обучения	
		очная	
		Всего часов	1 семестр (часы)
Контактная работа, в том числе:		72,3	72,3
Аудиторные занятия (всего):		68	68
занятия лекционного типа		34	34
лабораторные занятия		-	-
практические занятия		34	34
Иная контактная работа:		4,3	4,3
Контроль самостоятельной работы (КСР)		4	4
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3
Самостоятельная работа, в том числе:		36	36
<i>Контрольная работа</i>		12	12
<i>Расчётно-графическая работа (РГР) (подготовка)</i>		4	4
<i>Реферат/эссе (подготовка)</i>		6	6
<i>Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)</i>		14	14
Контроль:		35,7	35,7
Подготовка к экзамену		35,7	35,7
Общая трудоёмкость	час.	144	144
	в том числе контактная работа	72,3	72,3
	зач. ед	4	4

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоёмкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 1 семестре (на 1 курсе) (очная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
1	Теоретические основы торгово-коммерческой деятельности предприятия	6	2	2	-	2
2	Коммерческое предприятие: факторы внешней среды, определяющие развитие компаний	8	2	2	-	4
3	Организация управления торгово-коммерческой деятельностью предприятия	12	4	4	-	4
4	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности торговой организации.	12	4	4	-	4
5	Закупки и поставки товаров в деятельности торгового предприятия	12	4	4	-	4
6	Основы организации коммерческой деятельности на торговом предприятии	12	4	4	-	4
7	Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах	6	2	2	-	2
8	Электронная коммерция: характеристики и особенности организации коммерческой деятельности в цифровой среде	12	4	4	-	4
9	Электронные платежные системы: инструменты, виды, характеристики	12	4	4	-	4
10	Информационная безопасность в цифровой среде	12	4	4	-	4
	ИТОГО по разделам дисциплины	104	34	34	-	36
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	4			-	
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3			-	
	Подготовка к текущему контролю	35,7			-	
	Общая трудоемкость по дисциплине	144			-	

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1.	Теоретические основы торгово-коммерческой деятельности предприятия	Сущность и содержание коммерческой деятельности; Торговля и её роль в обращении товаров; Характеристики товаров и услуг как объекта коммерческой деятельности; Классификация товаров и услуг; Понятие участников торговой деятельности; Виды субъектов коммерческой деятельности.	<i>Контрольные вопросы</i>
2.	Коммерческое предприятие: факторы внешней среды, определяющие развитие компаний	Факторы внешней среды торгового предприятия; Факторы внутренней среды предприятия; Анализ влияния факторов внешнего окружения на эффективность торгово-коммерческой деятельности предприятия.	<i>Контрольные вопросы</i>

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
3.	Организация управления торгово-коммерческой деятельностью предприятия	Сущность управления коммерческой деятельностью; Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия; Материально-техническая база коммерческого предприятия.	<i>Контрольные вопросы</i>
4.	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности торговой организации.	Содержание исследования рынка товаров и услуг; Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования; Ценообразующие факторы и формирование цен на товары и услуги.	<i>Контрольные вопросы</i>
5.	Закупки и поставки товаров в деятельности торгового предприятия	Выбор товаров и формирование ассортимента; Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения; Управление товарными запасами.	<i>Контрольные вопросы</i>
6.	Организация коммерческой деятельности на торговом предприятии	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле; Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя; Организация оптовой торговли. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговой компании; Формирование и сбалансированность товарного ассортимента; Управление развитием целевых рынков товаров; Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей.	<i>Контрольные вопросы</i>
7.	Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах	Формы торгово-посреднических структур; Оптово-посреднические фирмы Федеральной контрактной системы РФ; Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.	<i>Контрольные вопросы</i>
8.	Электронная коммерция: характеристики и особенности организации коммерческой деятельности в цифровой среде	Характеристики и особенности организации торговли в цифровой среде; Продвижение в интернет: социальные сети, электронные площадки, мобильные приложения. Маркетинг взаимоотношений.	<i>Контрольные вопросы</i>
9.	Электронные платежные системы: инструменты, виды, характеристики	Основные определения и положения, относящиеся к электронным платежам и платежным системам. Электронные платежные инструменты: электронные деньги, пластиковые карты, участники платежной системы, интернет-банкинг.	<i>Контрольные вопросы</i>
10.	Информационная безопасность в цифровой среде	Безопасность предприятий электронной коммерции; Защита персональных данных; Ответственность за безопасность электронных платежей.	<i>Контрольные вопросы</i>

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия)

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1	Теоретические основы торгово-коммерческой деятельности предприятия	Инфраструктура бизнеса; Торговля и её роль в обращении товаров; История развития торгово-коммерческой деятельности в России; Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческой деятельности; Формы риска участников сделок на рынке; Организационно-правовые формы торговых предприятий; Формы и отношения собственности в условиях рынка.	<i>К, Т, Р</i>
2	Коммерческое предприятие: факторы внешней среды, определяющие развитие компаний	Инструменты анализа факторов, влияющих на развитие предприятия. Внутренние факторы и ресурсы организации. Факторы внешнего окружения: микро- и макросреда торгового предприятия.	<i>К, Т, СЗ</i>

3	Организация управления торгово-коммерческой деятельностью предприятия	Организационная структура торгового предприятия; Инвестиции как источник развития; Технологии процесса инвестирования; Организация торгово-технологического процесса; Менеджмент персонала: управление и мотивация персонала в коммерческой организации.	<i>К, ДИ</i>
4	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности торговой организации.	Качество и потребительская оценка товаров/услуг на рынке; Виды маркетинговых исследований; Инструменты проведения маркетинговых исследований; Основные составляющие анкеты; Мониторинг цен конкурентов; Ценообразующие факторы и формирование цен на товары и услуги; Методы ценообразования.	<i>Проектное задание (ПЗ) 1</i>
5	Закупки и поставки товаров в деятельности торгового предприятия	Источники закупок товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения; Управление товарными запасами; Оценка товаров: экспертиза, выборочная экспертиза, использование описания; Планирование и прогнозирование уровня запасов; Оборачиваемость запасов; Планирование закупок, уровня потерь и размера прибыли;	<i>СЗ, РГЗ, К</i>
6	Организация коммерческой деятельности на торговом предприятии	Кооперация в оптовой торговле; Товарно-ассортиментная политика и её составляющие; Роль оптового звена в системе распределения продукта; Значение маркетинга в доведении товаров до потребителя. Управление развитием целевых рынков товаров; Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей; Торгово-технологический процесс в розничной торговле; Цели, задачи и содержание рекламы в организации коммерческой деятельности.	<i>РГЗ, СЗ, Т</i>
7	Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах	Развитие коммерческо-посреднической деятельности; Значение посреднического звена в цепочке формирования ценности; Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.	<i>СЗ, Э</i>
8	Электронная коммерция: характеристики и особенности организации коммерческой деятельности в цифровой среде	Разработка собственного сайта розничного предприятия; Особенности торговли посредством социальных сетей, электронных площадок, мобильных приложений; Перспективы развития онлайн ритейла.	<i>Проектное задание (ПЗ) 2</i>
9	Электронные платежные системы: инструменты, виды, характеристики	Виды платежных систем; Отечественные платежные системы и характеристики электронных платежей; Электронные платежные системы: Яндекс. Деньги, WebMoney Transfer; TELEPAT; Интегрированные платежные системы.	<i>К, СЗ, Э</i>
10	Информационная безопасность в цифровой среде	Безопасность платежей пластиковыми картами: меры безопасности при оплате в интернет-магазине, стандарт защиты в индустрии банковских пластиковых карт, протокол безопасности 3D Secure; Основные меры обеспечения цифровой безопасности.	<i>К, СЗ, Э</i>

Выполнение расчетно-графического задания (РГЗ), контрольной работы (КР), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К), тестирование (Т), ситуационного задания (СЗ), деловая игра (ДИ) и проектное задание (ПЗ).

При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в соответствии с ФГОС ВО.

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

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	Занятия лекционного и семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Подготовка эссе, рефератов	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	Выполнение самостоятельной работы обучающихся	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
4	Выполнение расчетно-графических заданий	Методические указания по выполнению расчетно-графических заданий. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
5	Интерактивные методы обучения	Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

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, применяемые при освоении дисциплины (модуля)

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, проблемное обучение,

модульная технология, подготовка письменных аналитических работ, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (проектных методик, мозгового штурма, разбора конкретных ситуаций, анализа педагогических задач, педагогического эксперимента, иных форм) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Торгово-коммерческая деятельность».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме тестовых заданий, доклада-презентации по проблемным вопросам, разноуровневых заданий, ролевой игры, ситуационных задач, коллоквиумов, решения расчетно-графических задач и выполнения контрольных работ и **промежуточной аттестации** в форме вопросов и заданий (решения задач) к экзамену.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
1. Теоретические основы торгово-коммерческой деятельности предприятия	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	Знает: - сущность и значение торгово-коммерческой деятельности; - основы предпринимательской деятельности; - основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты; - методологические основы торгово-коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; Умеет: - применять экономические термины, законы и теории для оценки эффективности деятельности; Трудовое действие: - владеет терминологическим аппаратом для понимания теоретических основ торгово-коммерческой деятельности; - оперирует теоретическими основами экономической науки, пониманием значения экономических показателей для определения эффективной деятельности; - воспринимает сущностные основы, принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности.	К, Р, Т	Вопрос на экзамене 1 - 9

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
2. Коммерческое предприятие: факторы внешней среды, определяющие развитие компаний	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгового-коммерческого предприятия	Знает: - основы предпринимательской деятельности; - сущность и значение торгового-коммерческой деятельности; - основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы торгового-коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; Трудовое действие: - владеет терминологическим аппаратом для понимания теоретических основ торгового-коммерческой деятельности.	К, Т, СЗ	Вопрос на экзамене 10 - 12
	ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами. Умеет: - анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка; Трудовое действие: - умение найти, получить и проанализировать коммерческую информацию, необходимую для выявления реального положения системы организации торговой деятельности коммерческого предприятия;		
3. Организация управления торгового-коммерческой деятельностью предприятия	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгового-коммерческого предприятия	Знает: - организационные принципы построения торгового предприятия; - организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели; - организацию труда и управление персоналом в коммерческом предприятии; - принципы управления и администрирования коммерческой деятельности организации; - методы анализа и оценки эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия); Умеет: - определять экономические показатели для оценки эффективности деятельности; - ориентироваться в вопросах управления торгового-коммерческого предприятия; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; - ориентироваться в хозяйственных ситуациях, понимать их сущность и причины проявлений в коммерческой деятельности коммерческого предприятия; Трудовое действие: - понимание значения экономических показателей для определения эффективной деятельности; - умение воспринимать сущностные основы, принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности;	К, ДИ	Вопрос на экзамене 13 - 17

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
4. Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности торговой организации	ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - общую теорию статистики, статистические методы анализа коммерческой деятельности, складских запасов и товарооборота; - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами. Умеет: - анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка; - анализировать эффективность организации технологических процессов на коммерческом предприятии; Трудовое действие: - умение применять принципы и методы менеджмента торговым предприятием в профессиональной деятельности; - владение навыками презентации проведенного анализа торгово-коммерческой деятельности и разработки предложений по улучшению хозяйственной ситуации на предприятии.		
	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	Знает: - основные экономические показатели при оценке результатов деятельности коммерческой организации; - особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и офлайн среде); Умеет: - применять методы сбора, хранения, обработки информации для организации и управления коммерческой деятельностью; Трудовое действие: - умение найти, получить и проанализировать коммерческую информацию, необходимую для выявления реального положения системы организации торговой деятельности коммерческого предприятия;	ПЗ	Вопрос на экзамене 18 - 20
	ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами. Умеет: - применять методы обработки и анализа информации МИС для управления коммерческой деятельностью торгового предприятия; - анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка;		

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
5. Закупки и поставки товаров в деятельности торгового предприятия	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгового коммерческого предприятия	Знает: - принципы управления торгово-технологическим процессом; - особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и оффлайн среде); Умеет: - ориентироваться в вопросах управления торгово-технологическим процессом коммерческого предприятия; его материальными ресурсами; Трудовое действие: - понимание значения экономических показателей для определения эффективной деятельности.	СЗ, РГЗ, К	Вопрос на экзамене 21 - 24
	ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - экономические показатели деятельности торгового коммерческого предприятия; - статистические методы анализа коммерческой деятельности, складских запасов и товарооборота; - принципы формирования услуги в торгово-коммерческой деятельности; - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами. Умеет: - применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности; - анализировать эффективность организации технологических процессов на коммерческом предприятии. Трудовое действие: - владение методами стратегического анализа эффективности деятельности торгового предприятия; - владение навыками презентации проведенного анализа торгово-коммерческой деятельности и разработки предложений по улучшению хозяйственной ситуации на предприятии.		
6. Основы организации коммерческой деятельности в оптовой торговле	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгового коммерческого предприятия	Знает: - организационные принципы построения торгового предприятия; - виды, типы, функции торговых предприятий; сущность и принципы управления торгово-технологическим процессом; - особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и оффлайн среде); Умеет: - оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия; Трудовое действие: - понимание значения экономических показателей для определения эффективной деятельности.	СЗ, РГЗ, Т	Вопрос на экзамене 25 - 33

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
	ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - принципы формирования услуги в торгово-коммерческой деятельности; - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами. Умеет: - проводить анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; - анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка;		
7. Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	Знает: - организационные принципы построения торгового предприятия; - виды, типы, функции торговых предприятий; сущность и принципы управления торгово-технологическим процессом; - особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и офлайн среде); Умеет: - оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия; Трудовое действие: - понимание значения экономических показателей для определения эффективной деятельности.	СЗ, Э	Вопрос на экзамене 34 - 35
	ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - принципы формирования услуги в торгово-коммерческой деятельности; - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами. Умеет: - проводить анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; - анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка;		
8. Электронная коммерция: характеристики и особенности организации коммерческой	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	Знает: - организационные принципы построения торгового предприятия; - виды, типы, функции торговых предприятий; сущность и принципы управления торгово-технологическим процессом; - особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и офлайн среде); Умеет: - оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия; Трудовое действие: - понимание значения экономических показателей для определения эффективной деятельности.	ПЗ	Вопрос на экзамене 36 – 40, 43 - 44

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
	ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	Знает: - принципы формирования услуги в торгово-коммерческой деятельности; - сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами. Умеет: - проводить анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; - анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка;		
9. Электронные платежные системы: инструменты, виды, характеристики	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	Знает: - основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы торгово-коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; Умеет: - оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия; - применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели для оценки эффективности деятельности.	СЗ, К, Э	Вопрос на экзамене 41
10. Информационная безопасность в цифровой среде	ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	Знает: - принципы управления торгово-технологическим процессом; - особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и офлайн среде); Умеет: - применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организаций и управления коммерческой деятельностью; Трудовое действие: - владение методами обработки и анализа информации; - оперирование принципами обеспечения информационной безопасности коммерческого предприятия.	СЗ, К, Э	Вопрос на экзамене 42 – 50

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерный перечень контрольных вопросов

1. Электронная коммерция: характерные свойства и ее составляющие;
2. Современные технологии электронной коммерции;
3. Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки;
4. Розничная торговля: сущность, функции, задачи;
5. Виды реализации товара: эксклюзивное распределение, интенсивное распределение, избирательное распределение;

6. Оптовая торговля: сущность, характерные формы, роль в цепочке распределения товара от производителя до потребителя;
7. Товарно-ассортиментная политика торгового предприятия;
8. Процесс формирования объема и структуры реализации товаров на коммерческом предприятии;
9. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента;
10. Элементы обслуживания покупателей на торговом предприятии.

Примерный перечень заданий для коллоквиумов, собеседования:

1. Дайте определение электронной торговли;
2. Каковы правовые основы электронной торговли?
3. Какие факторы влияют на развитие электронной торговли?
4. Охарактеризуйте динамику развития электронной торговли;
5. Чем характеризуется оптовая и розничная торговля в электронной коммерции?
6. Приведите классификацию производителей товаров или услуг и посредников распределения товаров.
7. Охарактеризуйте структуру системы электронной коммерции РФ.

Пример расчетно-графических заданий:

Задача 1

Годовой объем продаж розничного предприятия составляет 550 тысяч долларов. Объем запасов на первое января равен 250 тысяч долларов (в стоимостном выражении). За год закупается товаров на 450 тысяч долларов (в стоимостном выражении). Объем запасов на конец периода составляет 275 тысяч долларов (в стоимостном выражении). Операционные расходы равны 90 тысячам долларов. Вычислите себестоимость реализованной продукции и чистую прибыль и составьте отчет о прибылях и убытках. Розничные потери при решении задачи не учитывать.

Задача 2

Объем запасов на начало периода на розничном предприятии составляет 50 тысяч долларов в розничных ценах и 35 тысяч долларов в стоимостном выражении. Чистый объем закупок за месяц равен 120 тысячам долларов в розничных ценах и 70 тысячам долларов в стоимостном выражении. Транспортные затраты составляют 5000 долларов. Объем продаж равняется 130 тысячам долларов. Скидки и снижения цен составляют 20 тысяч долларов. Физический переучет, проведенный в конце месяца, показал, что в наличии имеются запасы на сумму 10 тысяч долларов (в розничных ценах). На основании этих данных вычислите следующие величины:

- a) Общий объем товаров, имеющихся для продажи, — в розничных ценах и в стоимостном выражении.
- b) Коэффициент общих затрат.
- c) Балансовую стоимость конечных запасов (в розничных ценах).
- d) Сокращение запасов.
- e) Скорректированную балансовую стоимость конечных запасов (в розничных ценах).
- f) Валовую прибыль.

Пример контрольных заданий (тест)

1. Выберите верные утверждения об электронной торговле:
 - a) электронная торговля не предоставляет информационно-правовое сопровождение взаимодействующих в сделке сторон
 - b) электронная торговля — это предпринимательская деятельность, связанная с куплей-продажей товаров и услуг, осуществляемая только с использованием глобальной сети Интернет
 - c) электронная торговля реализуется в B2G, B2B и B2C категориях (моделях) электронной коммерции
 - d) электронные сделки осуществляются в основном в режиме реального времени
2. Выберите термины, обозначающие розничную торговлю или ее виды:
 - a) vending
 - b) wholesale
 - c) van selling
 - d) traffic
 - e) retail
4. К розничной торговле в электронной коммерции относится торговля с использованием:
 - a) бирж
 - b) интернет-витрин
 - c) интернет-магазинов
 - d) торговых автоматов
5. Разделите посредников в электронной коммерции по группам: вспомогательные посредники и торговые посредники:
 - a) дисконтный брокер
 - b) дистрибьютор
 - c) страховая компания
 - d) дилер
 - e) рекламное агентство

Пример ситуационного задания

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 видеоуроков. 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 вовсе 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 Новоорлеанский 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 «пятерки», 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.

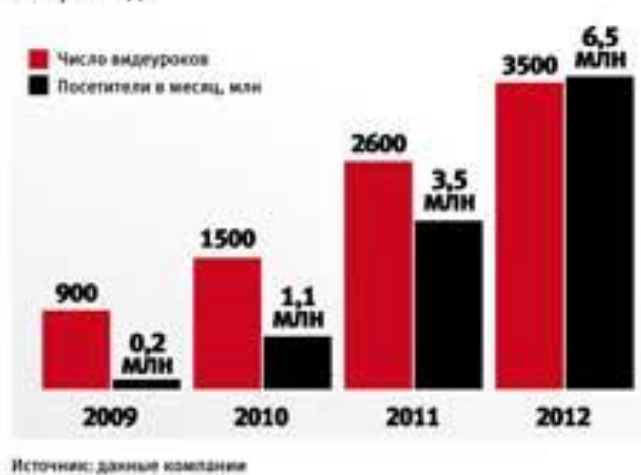
О Кхане заговорили все. Два месяца спустя, в июле 2010-го, Билл Гейтс со сцены Фестиваля идей в Аспене объявил себя поклонником Академии Кхана и пожертвовал на ее развитие полтора миллиона долларов, со временем пообещав добавить еще четыре. Гранты посыпались как из ведра: Google перечислила на счет Академии 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.

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.

Академия набирает обороты
Динамика роста показателей Khan Academy за три года



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 закостенелая, — 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 обретаю 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?

Примерные задания для контрольной работы

1. Годовой объем продаж розничного предприятия составляет 550 тысяч долларов. Объем запасов на первое января равен 250 тысяч долларов (в стоимостном выражении). За год закупается товаров на 450 тысяч долларов (в стоимостном выражении). Объем запасов на конец периода составляет 275 тысяч долларов (в стоимостном выражении). Операционные расходы равны 90 тысячам долларов. Вычислите себестоимость реализованной продукции и чистую прибыль и составьте отчет о прибылях и убытках. Розничные потери при решении задачи не учитывать.

2. Объем запасов на начало периода на розничном предприятии составляет 50 тысяч долларов в розничных ценах и 35 тысяч долларов в стоимостном выражении. Чистый объем закупок за месяц равен 120 тысячам долларов в розничных ценах и 70 тысячам долларов в стоимостном выражении. Транспортные затраты составляют 5000 долларов. Объем продаж равняется 130 тысячам долларов. Скидки и снижения цен составляют 20 тысяч долларов. Физический переучет, проведенный в конце месяца, показал, что в наличии имеются запасы на сумму 10 тысяч долларов (в розничных ценах). На основании этих данных вычислите следующие величины:

- а) Общий объем товаров, имеющихся для продажи, — в розничных ценах и в стоимостном выражении.
- б) Коэффициент общих затрат.
- с) Балансовую стоимость конечных запасов (в розничных ценах).
- д) Сокращение запасов.
- е) Скорректированную балансовую стоимость конечных запасов (в розничных ценах).
- ф) Валовую прибыль.

Темы для подготовки рефератов и эссе:

- 1. Торгово-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. Участники торговой деятельности. Субъекты торгово-коммерческой деятельности. Специальные участники товарного рынка.
- 6. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Преимущества и недостатки.
- 7. Внешняя и внутренняя среда как отправные точки выбора направления деятельности фирмы.

Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации (экзамен)

Вопросы для подготовки к экзамену

- 1. Сущность и содержание торгово-коммерческой деятельности;
- 2. Торговля и её роль в обращении товаров;
- 3. Характеристики товаров и услуг как объекта коммерческой деятельности;
- 4. Классификация товаров и услуг;
- 5. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческой деятельности;
- 6. Формы риска участников сделок на рынке;
- 7. Виды субъектов коммерческой деятельности;

8. Организационно-правовые формы торговых предприятий;
9. Формы и отношения собственности в условиях рынка;
10. Факторы внешней среды торгового предприятия;
11. Факторы внутренней среды предприятия;
12. Инструменты анализа факторов, влияющих на развитие предприятия;
13. Сущность управления торгово-коммерческой деятельностью;
14. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия;
15. Материально-техническая база коммерческого предприятия;
16. Торгово-технологический процесс коммерческого предприятия: сущность, основные принципы организации;
17. Управление и мотивация персонала в коммерческой организации;
18. Содержание исследования рынка товаров и услуг: цели, задачи, разновидности;
19. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования;
20. Качество и потребительская оценка товаров/услуг на рынке;
21. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары и услуги;
22. Выбор товаров и формирование ассортимента;
23. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения;
24. Управление товарными запасами;
25. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле;
26. Организация оптовой торговли: особенности технологического процесса, принципы организации и цели;
27. Товарно-ассортиментная политика и её составляющие в оптовой торговле;
28. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя (в оптовой торговле);
29. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговой компании;
30. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента;
31. Целевые рынки компании: управление развитием целевых рынков товаров;
32. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей;
33. Цели, задачи и содержание рекламы в организации коммерческой деятельности;
34. Формы торгово-посреднических структур: их сущность, различия и значение для сферы торговли в целом;
35. Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов;
36. Электронная коммерция: особенности организации электронного бизнеса;
37. Современные технологии электронной коммерции. Big Data и её роль в электронной коммерции;
38. Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки. Характеристики, особенности, преимущества и недостатки;
39. Электронная торговля: определение, участники, структура;
40. Мобильная коммерция: определение, сущность и характеристики. Мобильные приложения: приложения для торговли, платформы, мобильные приложения для интернет-магазина;
41. Электронные расчеты: электронные платежи и системы. Интегрированные платежные системы;
42. Безопасность предприятий электронной коммерции. Защита персональных данных. Ответственность за безопасность электронных платежей;
43. Основные меры обеспечения информационной безопасности.

44. Инновационные решения в электронной коммерции. Инновационные информационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами;
45. Облачные технологии в торговле: характеристики, применение и риски;
46. Информационная безопасность электронной коммерции: защита информации, электронная подпись;
47. Понятие эффективной деятельности коммерческого предприятия;
48. Факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализованной продукции;
49. Система показателей эффективной деятельности коммерческой организации.
50. Многоканальность как фактор повышения эффективности торговли. Инновационные многоканальные технологии в торговле. Omni-канальные и cross-канальные продажи: сущность и различия.

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Критерии оценивания по экзамену
Высокий уровень «5» (отлично)	оценку «отлично» заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	оценку «хорошо» заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

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.

Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий

5.1. Учебная литература

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 579 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17867-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536773>

2. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов; под ред. Л. П. Дашкова. — 3-е изд. — Москва: Дашков и К°, 2023. — 286 с.: схем., табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696966> — Библиогр. в кн. — ISBN 978-5-394-05388-7. — Текст : электронный.

3. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — 6-е изд. — Москва: Дашков и К°, 2023. — 398 с.: ил. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710067> — ISBN 978-5-394-05431-0. — Текст : электронный.

4. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. — 5-е изд. — Москва: Дашков и К°, 2023. — 294 с.: ил., табл., схем. — (Среднее профессиональное образование). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710091> — ISBN 978-5-394-05435-8. — Текст: электронный.

5. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 13-е изд. — Москва: Дашков и К°, 2022. — 348 с.: схем. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696973> — Библиогр. в кн. — ISBN 978-5-394-04947-7. — Текст : электронный.

6. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. - Москва: Юрайт, 2025. - 404 с. - URL: <https://urait.ru/bcode/489053> - Режим доступа для авториз. пользователей. - ISBN 978-5-534-01641-3. - Текст : электронный.

7. Сковиков, А. Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция: учебное пособие для вузов / А. Г. Сковиков. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — 260 с. — ISBN 978-5-8114-9249-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/189400> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

8. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли: учебник / О. Н. Гутникова. — Москва: Дашков и К, 2022. — 256 с. — ISBN 978-5-394-04316-1. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/228872> — Режим доступа: для авториз. пользователей.

9. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474772>

10. Электронная торговля: учебник: [16+] / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, В. А. Матосян, Р. Р. Салихова. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 150 с.: ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600300> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04172-3. – Текст : электронный.

5.2. Периодическая литература

1. Базы данных компании «Ист Вью» <http://dlib.eastview.com>
2. Электронная библиотека GREBENNIKON.RU <https://grebennikon.ru/>
3. Интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологиях <https://vc.ru/>
4. Информационный ресурс «РосБизнесКонсалтинг» <https://rbc.ru/>
5. Интернет-журнал о бизнесе «Секрет фирмы» <https://secretmag.ru/>

5.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» www.biblioclub.ru
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

Профессиональные базы данных:

1. Scopus <http://www.scopus.com/>
2. ScienceDirect www.sciencedirect.com
3. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
4. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
5. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
6. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) <https://rusneb.ru/>
7. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>
8. База данных CSD Кембриджского центра кристаллографических данных (CCDC) <https://www.ccdc.cam.ac.uk/structures/>
9. Springer Journals: <https://link.springer.com/>
10. Springer Journals Archive: <https://link.springer.com/>
11. Nature Journals: <https://www.nature.com/>
12. Springer Nature Protocols and Methods: <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
13. Springer Materials: <http://materials.springer.com/>
14. Nano Database: <https://nano.nature.com/>
15. Springer eBooks (i.e. 2020 eBook collections): <https://link.springer.com/>
16. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
17. Университетская информационная система РОССИЯ <http://uisrussia.msu.ru>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

Ресурсы свободного доступа:

1. КиберЛенинка <http://cyberleninka.ru/>;

2. Американская патентная база данных <http://www.uspto.gov/patft/>
3. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
4. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
5. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
6. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
7. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>;
8. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
9. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
10. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--p1ai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы

КубГУ:

1. Электронный каталог Научной библиотеки КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/Web>
2. Электронная библиотека трудов ученых КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/UserEntry?Action=ToDb&idb=6>
3. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
4. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://infoneeds.kubsu.ru/>
5. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru;>
6. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
7. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

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

Для подготовки к занятиям студентам необходимо пользоваться руководством в зависимости от типа предстоящего занятия, разработанные и утвержденные на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>

Варианты методических указаний, необходимых для успешного освоения дисциплины «Торгово-коммерческая деятельность»:

- Общие рекомендации по самостоятельной работе обучающихся;
- Методические рекомендации по освоению лекционного материала, подготовке к лекциям;
- Методические рекомендации по подготовке к семинарским (практическим) занятиям;
- Методические рекомендации по подготовке эссе и рефератов для выступления на семинарских занятиях;
- Методические рекомендации по выполнению расчетно-графических заданий;

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.

7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории и кабинеты.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus