

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Учебная дисциплина «Основы коммерческой деятельности» изучается в пятом семестре.

Курсовая работа – не предусмотрена

1.1. Форма промежуточной аттестации:

зачет

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, и является элективной дисциплиной (майно́р 2)

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам бакалавриата:

- Экономическая культура и финансовая грамотность.

Результаты обучения по учебной дисциплине используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:

- Учебная практика. Ознакомительная практика.

2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Целями изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» являются:

- получение целостных, систематизированных знаний об организации и технологиях коммерческой деятельности;

- применение отдельных возможностей, приемов и навыков по эффективному удовлетворению нужд и запросов потребителей в соответствии с действующим законодательством;

- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины

2.1 Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине: Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
--	---	--

Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине: Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ДПК-1 Способен применять знания основных приемов осуществления закупок и поставок товаров в условиях непосредственного взаимодействия с потребителями, партнерами, организациями	ИД-ДПК-1.1 Применение методов, технологий и инструментов государственного регулирования рынка товарного обращения при решении профессиональных задач	- Демонстрирует знание основных приемов осуществления закупок и поставок товаров в условиях непосредственного взаимодействия с потребителями, партнерами, организациями; - Анализирует нормативную и законодательную базу, регламентирующую товарное обращение

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

по очной форме обучения	3	з.е.	108	час.
-------------------------	---	------	-----	------

3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очная форма обучения)

Структура и объем дисциплины									
Объем дисциплины по семестрам	форма промежуточной аттестации	всего, час	Контактная аудиторная работа, час				Самостоятельная работа обучающегося, час		
			лекции, час	практические занятия, час	лабораторные занятия, час	практическая подготовка, час	курсовая работа/курсовой проект	самостоятельная работа обучающегося, час	промежуточная аттестация, час
5 семестр	зачет	108	16	32	-		-	60	-
Всего:		108	16	32	-		-	60	-

3.4 Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очная форма обучения)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости	
		Контактная работа						
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час			
Пятый семестр								
ДПК-1 ИД-ДПК-1.1	Раздел 1. Теоретические и экономические основы коммерческой деятельности						Экспресс-опрос Эссе	
	Тема 1.1 Лекция 1.1. Экономические основы коммерческой деятельности в новых условиях хозяйствования. Сфера обращения. Рынок, его функции и структура, субъекты рынка. Сущность и особенности торговли в современной экономике	1				3		
	Практическое занятие 1.1 История торговли и коммерческой деятельности		4			3		
	Тема 1.2. Лекция 1.2. Государственное регулирование рынка и товарного обращения	1				3		Экспресс-опрос Круглый стол (Дискуссия)
	Практическое занятие 1.2 Сущность коммерческих взаиморасчетов. Способы и форма безналичных расчетов по сделкам купли-продажи		4			3		
	Тема 1.3. Лекция 1.3. Товарооборот и финансы торгового предприятия	2				3		Экспресс-опрос Собеседование
	Практическое занятие 1.3 Понятие и классификация фондов торговых предприятий		4			3		
	Тема 1.4 Лекция 1.4. Происхождение, сущность, функции и виды денег	2				3		Экспресс-опрос Разбор кейсов

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
	Практическое занятие 1.4 Формы, типы и виды денег		4			3	
	Тема 1.5 Лекция 1.5. Потребности - исходная предпосылка формирования потребительского рынка	2				3	Экспресс-опрос Собеседование
	Практическое занятие 1.5 Изучение спроса в торговле. Законы и функции спроса и предложения		4			3	
	Тема 1.6 Лекция 1.6. Управление торговым маркетингом	2				3	Экспресс-опрос Разбор кейсов
	Практическое занятие 1.6 Продажа, как инструмент системы сбыта		4			3	
	Тема 1.7 Лекция 1.7. Виды торговли и особенности ее организации	2				4	Экспресс-опрос Эссе
	Практическое занятие 1.7 Особенности организации торгового обслуживания. Атмосфера магазина		2			4	
	Тема 1.8 Лекция 1.8. Формы торгового посредничества. Создание многоуровневых каналов распределения товаров	2				4	Экспресс-опрос Разбор кейсов
	Практическое занятие 1.8 Филиалы, дистрибуция, дилеры на товарном рынке		4			4	

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; виды самостоятельной работы обучающегося; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы, час	Практическая подготовка, час		
	Тема 1.9 Лекция 1.9. Международная экономическая интеграция и международная торговля	2				4	Тестирование
	Практическое занятие 1.9 Международные организации в мировой экономике, их особенности		2			4	
	Зачет						Устный зачет
	ИТОГО за пятый семестр	16	32			60	
	ИТОГО за весь период	16	32			60	

3.7 Краткое содержание учебной дисциплины

№ пп	Наименование раздела и темы дисциплины	Содержание раздела (темы)
Раздел I	Теоретические и экономические основы коммерческой деятельности	
1	Лекция 1.1. Практическое занятие 1.1.	Экономические основы коммерческой деятельности в новых условиях хозяйствования. Сфера обращения. Рынок, его функции и структура, субъекты рынка. Коммерческая деятельность, субъект и объект торговли, функции торговли, торговое предприятие, его функции и особенности. Сущность и особенности торговли в современной экономике. История торговли и коммерческой деятельности.
2	Лекция 1.2. Практическое занятие 1.2.	Государственное регулирование рынка и товарного обращения. Понятие государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственный контроль в торговле. Сущность коммерческих взаиморасчетов. Способы и форма безналичных расчетов по сделкам купли-продажи.
3	Лекция 1.3. Практическое занятие 1.3.	Товарооборот и финансы торгового предприятия, внешнеэкономическая деятельность. Понятие и классификация фондов торговых предприятий Экспорт-импорт товаров и услуг.
4.	Лекция 1.4. Практическое занятие 1.4.	Происхождение, сущность, функции и виды денег. Предпосылки, значение и эволюция денег. Формы, типы, виды денег.
5.	Лекция 1.5. Практическое занятие 1.5.	Потребности - исходная предпосылка формирования потребительского рынка. Исследование международного рынка товаров. Изучение спроса в торговле. Законы и функции спроса и предложения.
6.	Лекция 1.6. Практическое занятие 1.6.	Управление трейд (торговым) маркетингом. Сущность и особенности трейд (торгового) маркетинга. Инструменты трейд (торгового) маркетинга. Сравнение инструментов трейд (торгового) маркетинга для воздействия на всех участников цепочки продаж. Тенденции на рынке трейд (торгового) маркетинга. Продажа, как инструмент системы сбыта.
7.	Лекция 1.7. Практическое занятие 1.7.	Виды торговли и особенности ее организации. Особенности организации торгового обслуживания. Атмосфера магазина. Биржи и особенности их деятельности. Торговые дома.
8.	Лекция 1.8. Практическое занятие 1.8.	Формы торгового посредничества. Создание многоуровневых каналов распределения товаров. Филиалы, дистрибуция, дилеры на товарном рынке.
9.	Лекция 1.9. Практическое занятие 1.9.	Предпосылки, характерные черты и классификация экономической интеграции. Международная экономическая интеграция и международная торговля. Международные организации в мировой экономике, их особенности.

3.8 Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям, практическим занятиям, экзамену;
- изучение учебников и учебных пособий;
- изучение разделов/тем, не выносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- экспресс-опрос
- дискуссия
- . собеседование
- . тестирование
- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам/разделам дисциплины;

Перечень разделов/тем/, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

№ пп	Наименование раздела /темы дисциплины, выносимые на самостоятельное изучение	Задания для самостоятельной работы	Виды и формы контрольных мероприятий (учитываются при проведении текущего контроля)	Трудоемкость, час
Раздел I	Теоретические и экономические основы коммерческой деятельности			
Тема 1.7.	Виды торговли и особенности ее организации	Роль и перспективы развития торговли в сфере товарного обращения. Самостоятельное изучение материала лекции (темы 7), чтение дополнительной литературы, Подготовить презентацию, эссе по теме: «Интернет-торговля и ее особенности»	Презентация, эссе	1

3.9 Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяются следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ.

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

использование ЭО и ДОТ	использование ЭО и ДОТ	объем, час	включение в учебный процесс
смешанное обучение	лекции	16	в соответствии с расписанием учебных занятий
смешанное обучение	практические занятия	32	в соответствии с расписанием учебных занятий

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций

Уровни сформированности компетенций	Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Показатели уровня сформированности		
			универсальной(-ых) компетенции(-й)	общепрофессиональной компетенции	профессиональной компетенции
					ДПК-1 ИД-ДПК-1.1
Высокий		Зачтено (отлично)		–	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет связывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения; – показывает способности в понимании, изложении и практическом использовании дидактической оценки проблем международной торговли, взаимоотношений организации с клиентами; - дополняет теоретическую информацию сведениями практического характера на

					основе анализа деятельности отдельных коммерческих организаций; - способен выявить проблемы, влияющие на состояние организации при осуществлении международных расчетов; – свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе; - дает развернутые, исчерпывающие, профессионально грамотные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные.
Повышенный		Зачтено (хорошо)		–	Обучающийся: – достаточно подробно, грамотно и по существу излагает изученный материал, приводит и раскрывает в тезисной форме основные понятия; - анализирует правовые основы международной торговой деятельности с незначительными пробелами; – допускает единичные негрубые ошибки; – достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе; ответ отражает знание теоретического и практического материала, не допуская существенных неточностей.
Базовый		Зачтено (удовлетворительно)		–	Обучающийся: – демонстрирует

					<p>теоретические знания основного учебного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП;</p> <ul style="list-style-type: none"> – с неточностями излагает организационные основы управления ВЭД организации, влияние рисков на ее состояние; – демонстрирует фрагментарные знания основной учебной литературы по дисциплине; <p>- ответ отражает знания на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения.</p>
Низкий		Не зачтено (неудовлетворительно)	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материала, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации; – испытывает серьезные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приемами; – не способен проанализировать основные проблемы организации при осуществлении ее деятельности; – выполняет задания только по образцу и под руководством преподавателя; – ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы. 		

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине Основы коммерческой деятельности проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине указанных в разделе 2 настоящей программы.

5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий	Формируемая компетенция
1.	Экспресс-опрос по всем разделам и темам дисциплины	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виды и цели биржевых сделок. 2. Формы ведения переговоров и согласование основных условий сделки. 3. Торги, как форма соревновательной торговли. 4. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях рынка. 5. Правила торговли на рынке потребительских товаров. 6. Государственное регулирование в торговле. 7. Товарная биржа и ее функции. 8. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования. 9. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура международного торгового обслуживания. 10. Рынок, как сфера коммерческой деятельности, виды и характеристика рынков. 11. Субъекты коммерческой деятельности, организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. 12. Товар, как объект коммерческой деятельности, классификация товаров, концепция жизненного цикла товара. 13. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления. Упаковка. 14. Определение международной торговли, как категории рыночной экономики. 15. Функции посредников в международной коммерческой деятельности предприятий. 16. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспособности магазина. 17. Организация торговли на аукционах, техника их проведения. 18. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок. 19. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения. 	ДПК-1 ИД-ДПК-1.1

		<p>20. Сущность и функции торговли. Понятие и виды торговли.</p> <p>21. Международная экономическая интеграция: сущность, формы, преимущества и недостатки. Международная торговля.</p> <p>22. Классические и современные теории международной торговли</p> <p>23. Роль и значение розничной торговли для экономики России. Функции и задачи розничной торговли.</p> <p>24. Виды розничной торговой сети. Характеристика форматов розничных торговых предприятий России.</p> <p>25. Основные законодательные и нормативные документы в торговой деятельности.</p> <p>26. Классификация торговых предприятий. Признаки, характеризующие формат магазина.</p> <p>27. Формы доставки товаров. Преимущества и недостатки.</p>	
2	<p>Дискуссия по темам дисциплины раздела 1 «Теоретические и экономические основы коммерческой деятельности»</p>	<p>Темы дискуссий:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные положения Закона «О защите прав потребителей». 2. Основные этапы в истории торговли 3. Международная торговля 4. Современные виды торговли 5. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях рынка. 6. Виды и цели биржевых сделок. 7. Формы ведения переговоров и согласование основных условий сделки. 	<p>ДПК-1 ИД-ДПК-1.1</p>
3.	<p>Собеседование по теме 1 « Теоретические и экономические основы коммерческой деятельности»</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виды розничной торговой сети. 2. Общие требования к предприятиям оптовой и розничной торговли 3. Принципы размещения оптовой и розничной торговой сети 4. Признаки, характеризующие формат магазина. 5. Классификация методов продажи товаров 6. Характеристика форматов розничных торговых предприятий России 7. Характеристика зарубежных форматов розничных торговых предприятий 8. Формы доставки товаров. Преимущества и недостатки 9. Классификация услуг розничной торговли. Классификация дополнительных услуг 10. Классификация торговых предприятий 11. Объекты коммерческой деятельности в торговле 	<p>ДПК-1 ИД-ДПК-1.1</p>
4.	<p>Тестирование</p>	<p><i>Вариант теста состоит из 10 заданий и формируется случайным образом компьютерной</i></p>	<p>ДПК-1</p>

	<p>по разделу 1 « Теоретические и экономические основы коммерческой деятельности»</p>	<p><i>программой (примеры тестовых заданий приведены ниже:</i> Тестовое задание по теме: Деньги: Вариант 1 Ответить на вопросы теста: 1. Укажите три основных свойства денег А) делимость; Б) различаемость, узнаваемость; В) маленький размер; Г) недоступность; Д) стабильность; Е) неподдельность; Ж) способность денег заканчиваться в самый неподходящий момент. 2. Для того, чтобы определить количество бумажных денег, необходимое для обращения, надо привязать его к... А) запасам золота в стране; Б) валютным резервам; В) сумме цен товаров и услуг; Г) доходам населения. 3. При покупке хлеба в магазине деньги выполняют функцию... А) средства обращения; Б) средства накопления; В) средства платежа; Г) меры стоимости; Д) мировых денег. 4. Установите соответствие между функциями денег 1. Средство обращения; 2. Мера стоимости; 3. Средство платежа; 4. Средство накопления. А. Покупка продуктов питания; Б. Банковский вклад; В. Ценник на товаре; Г. Обмен валюты по курсу; Д. Оплата услуг стоматолога. 5. Укажите две составляющих наличных денег</p>	<p>ИД-ДПК-1.1</p>
--	---	--	-------------------

	<p>А) золотые слитки; Б) пластиковые карточки; В) электронные деньги; Г) чеки; Д) бумажные деньги; Е) разменная мелочь; Ж) векселя.</p> <p>6. К полноценным деньгам относят: А) вексель; Б) кредитную карточку; В) золотую монету; Г) чек.</p> <p>7. Богатым человеком можно считать того, кто накопил много ... А) золота и серебра; Б) бумажных денег; В) товаров; Г) валюты.</p> <p>8. При выплате стипендии деньги выполняют функцию: А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления; Д) мировых денег.</p> <p>9. В состав денежной массы государства не входят: А) бумажные деньги; Б) облигации государственного займа; В) металлические деньги; Г) акции предприятий.</p> <p>10. Конвертируемая валюта должна быть: А) принята в магазинах во всех странах мира; Б) принята в магазинах Европы; В) обменена на национальную валюту в большинстве стран мира; Г) выпускаться в большинстве стран мира.</p> <p>Вариант 2.</p> <p>1. Установите соответствие между видами денег.</p>	
--	---	--

	<p>1. Полноценные деньги; 2. Кредитные деньги; 3. Наличные деньги; 4. Безналичные деньги. А) вексель; Б) разменные монеты; В) пластиковая карточка; Г) серебряная монета.</p> <p>2. Когда человек раздумывает, сможет ли он купить себе мобильный телефон, зная, что он стоит 25 тысяч рублей, то деньги выполняют функцию: А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления; Д) мировых денег.</p> <p>3. Бухгалтер фабрики игрушек, подсчитав издержки производства игрушек, выразил их в определенной сумме денег и приравнял продукцию фабрики к известной денежной сумме. Деньги в этом случае выполняют функцию: А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления; Д) мировых денег.</p> <p>4. Если человек откладывает ежемесячно по 5 тысяч рублей, то деньги выполняют функцию: А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления; Д) мировых денег.</p> <p>5. Сотрудники компаний и фирм за счет части своей прибыли формируют и накапливают резервный фонд. Деньги в этом случае выполняют функцию: А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления;</p>	
--	--	--

	<p>Д) мировых денег.</p> <p>6. Сотрудники компаний и фирм пользуются кредитами со стороны банков и других финансовых организаций. Деньги в этом случае выполняют функцию:</p> <p>А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления; Д) мировых денег.</p> <p>7. Золото и конвертируемые валюты выполняют функцию:</p> <p>А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления; Д) мировых денег.</p> <p>8. На ценнике в магазине гражданин С. прочел, что понравившиеся ему брюки стоят 2500 рублей. Какая функция денег проявилась в данном примере?</p> <p>А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления; Д) мировых денег.</p> <p>9. Что из перечисленного не является функцией денег:</p> <p>А) Единица счёта; Б) Запас ценности; В) Защита от инфляции; Г) Средства платежа.</p> <p>10. Когда человек покупает себе холодильник и платит за него 16 тысяч рублей, то деньги выполняют функцию:</p> <p>А) средства обращения; Б) средства платежа; В) меры стоимости; Г) средства накопления; Д) мировых денег.</p>	
--	--	--

5.	Эссе по разделу 1 «Теоретические и экономические основы коммерческой деятельности»	<p>1. Интернет-торговля и ее особенности.</p> <p>2. Международные организации в мировой экономике, их особенности.</p> <p>3. Международная экономическая интеграция и международная торговля.</p>	ДПК-1 ИД-ДПК-1.1
6.	Кейс-задание по разделу 1 «Теоретические и экономические основы коммерческой деятельности»	<p><i>Пример кейс-задания приведен ниже:</i></p> <p>Задание 1. Кейс «АЗБУКА ВКУСА» Задание: Торговая розничная сеть «Азбука вкуса» транспортирует в Россию квадратные арбузы из Японии (уникальный товар) с постоянными средними издержками, равными 10 тыс. руб., и продает товар в Москве и Санкт-Петербурге, причем перепродажа арбузов эффективно блокируется. Цена арбуза в Москве на 5 тыс. руб. больше, чем в Санкт-Петербурге. Средняя прибыль в Москве на 25 % выше, чем в Санкт-Петербурге, и на обоих рынках «Азбука вкуса» преследует цель максимизации прибыли.</p> <p>1) Определите цены, по которым товар продается на обоих рынках. 2) Предполагая, что функции спроса на товар являются линейными, определите цены, при превышении которых потребители арбузов покинут рынок в обоих регионах.</p> <p>Задание 2. Компания «Х» - производитель замороженных полуфабрикатов из мяса птицы, столкнулась со следующей проблемой. Упаковка продукта замороженных частей цыпленка в специях имела ряд недостатков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - плохо различимая торговая марка; - мелкий шрифт названия продукта; - очень большое «окно» на лицевой стороне упаковки (специи пачкали «окно» изнутри, что делало малопривлекательным продукт). <p>Компания планировала расширение продуктовой линейки за счет панированных полуфабрикатов из мяса птицы. Перед компанией встал вопрос: использовать ли особенности старого дизайна, который потребитель хорошо знает, к которому он привык, или сделать дизайн упаковки совершенно новым?</p> <p>Целевая аудитория: женщины с доходом «средний», «средний минус», как правило, замужние, имеющие детей.</p> <p>Вопросы к ситуации:</p> <p>1. На основании вышеописанных интересов потребителей и производителя</p>	ДПК-1 ИД-ДПК-1.1

		<p>предложите новую концепцию дизайна упаковки. Опишите основные элементы новой упаковки и их функции.</p> <p>2. Как новая упаковка будет решать функциональные, идентификационные и маркетинговые задачи?</p> <p>Задание 3. Студент должен выбрать торговую организацию (отдел, секцию), где он будет производить оценку продавца.</p> <p>Вы - “Таинственный покупатель” и должны соответствовать всем социально-демографическим признакам стандартного клиента выбранного магазина (отдела, секции). Для того чтобы агента не раскрыли, необходимо четко отрепетировать процесс совершения покупки, продумать основные вопросы и составить “легенду” (кто он, откуда, как узнал о компании, почему и для чего ему понадобилось приобрести искомый предмет). Если товар, который собрался приобретать “покупатель”, достаточно специфичен, необходимо, чтобы “клиент” достаточно свободно разбирался в предмете и не вызывал подозрений. Необходимо найти и внимательно изучить стандарты работы продавцов и анкету для оценки персонала методом “Таинственный покупатель”.</p> <p>Примерный список вопросов, которые можно задать продавцу:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вы не могли бы подсказать, мне нужен товар N, есть ли он в наличии? 2. Кто производит данный товар N? 3. Как вы считаете, чем он отличается от подобного товара другого производителя? 4. Сколько это стоит? Какова цена данного товара? 5. Данный товар N стоит дороже, нежели в другом магазине. Я видела (видел) дешевле! У вас довольно высокие цены. <p>Необходимо обратить внимание на оформление витрин в отделе, т.е. на аккуратность выложенного товара, наличие ценников, освещение и чистоту витрин и торгового оборудования.</p> <p>После выхода из магазина эксперт заполняет анкету за пределами торгового зала в течение 15–20 мин. Полученное количество баллов по каждому критерию обобщаются в табл. 1 и сравниваются со стандартом.</p> <p>Таблица 1 - Результаты оценки для продавца</p> <table border="1" data-bbox="651 1182 1827 1353"> <thead> <tr> <th>Наименование раздела стандартов работы продавца торгового зала</th> <th>Количество баллов, соответствующих стандартам работы продавца</th> <th>Количество баллов по результатам оценки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Качество обслуживания</td> <td>8</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Внешний вид</td> <td>5</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Наименование раздела стандартов работы продавца торгового зала	Количество баллов, соответствующих стандартам работы продавца	Количество баллов по результатам оценки	Качество обслуживания	8		Внешний вид	5		
Наименование раздела стандартов работы продавца торгового зала	Количество баллов, соответствующих стандартам работы продавца	Количество баллов по результатам оценки										
Качество обслуживания	8											
Внешний вид	5											

		Знание товара	3	
		Навыки продаж	0	
		Решение проблемы	8	
		Выкладка товара и оформление витрин	4	
		Общая сумма баллов	28	

Анкета
для оценки торгового персонала методом “Таинственный покупатель”

Магазин “_____”
Наименование отдела (секции) _____
Время наблюдения: Дата _____ День недели _____
Начало наблюдения _____ Конец наблюдения _____

I. Качество обслуживания (оценка в баллах)

1. Чем занимался продавец, когда вы зашли в отдел?

- Общался с покупателем (2)
- Занимался раскладыванием товара / делал записи в журнал (2)
- Просто сидел (1)
- Стоял в ожидании покупателя (1)
- Занимался посторонними делами (разговаривал с др. продавцами) (0)
- Продавца не было на месте (0)

2. Поздоровались ли с вами, когда вы зашли в отдел?

- Да (1)
- Нет (0)

3. Улыбнулись ли вам?

- Да (1)
- Нет (0)

4. Продавец подошел к вам

- Спустя 1 мин (3)
- Спустя 3 мин (2)
- Спустя 5 мин (1)
- Позже (укажите приблизительное время) (0)
- Не подошел до тех пор, пока не обратился (лась) за помощью (0)

		<p>5. Как продавец предложил вам помощь</p> <ul style="list-style-type: none"> – Стандарт 1 или 2 (1) – Иное корректное предложение помощи (1) – Продавец невежливо обратился (0) – Не предложил помощь вообще (0) <p>II. Внешний вид</p> <p>6. Был ли продавец одет в форменную одежду?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Да (1) – Нет (0) <p>7. Опрятна ли была одежда продавца?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Да (1) – Нет (0) <p>8. Опрятна ли была обувь продавца?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Да (1) – Нет (0) <p>9. Бэйдж ...</p> <ul style="list-style-type: none"> – Как и положено, по стандарту располагался на фирменной ленте либо на левой стороне (1) – Неаккуратно был прикреплен к воротнику/карману рубашки, находился в кармане (0) – Отсутствовал вообще (0) <p>10. Соответствовали ли прическа, маникюр и макияж стандартам?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Да (1) – Нет (0) <p>III. Знание товара</p> <p>11. Когда вы задали вопрос о наличии того или иного товара, получили ли вы утвердительный ответ?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Да (1) – Нет (0) <p>12. Смог ли продавец предоставить вам информацию о производителе, сроке годности или о правилах использования данного товара?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Да (1) – Нет (0) <p>13. Предоставил ли продавец (объяснил, рассказал) информацию о преимуществах / недостатках данного товара?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Да (1) – Нет (0) 	
--	--	--	--

IV. Навык продаж

14. Если в магазине проходил in-store promotion (стимулирование покупки непосредственно в торговом зале магазина), предложил ли продавец вам что-либо купить?

– Да (0)

– Нет (-1)

– Акции не было (0)

V. Решение проблемы

15. Отметьте пункты, таблица 2

Таблица 2 – Действия продавца

Действия продавца	Баллы, которые Вы поставили	Соответствующие баллы
Сам предлагает различные варианты		1
Пытается решить проблему		1
Умеет задавать наводящие вопросы		1
Выражается ясно и понятно		1
Отвечает уверенно, аргументированно		1
Выдает полную информацию		1
Идет на поводу у покупателя		0
Ему (ей) все-равно (купят или не купят)		0
Не умеет задавать наводящие вопросы		0
Выражается специфическими терминами		0
Отвечает сбивчиво, чувствуется незнание		0
Односложные ответы		0

16. Умеет ли продавец ответить на возражение “Я видел дешевле”?

– Чтобы избежать конфликта, с пониманием отнесся к моему заявлению, попытался переключить мое внимание на другой товар (2)

– Промолчал и сделал вид, что не слышал этой фразы (1)

– Стал спорить со мной, пытался доказать, что я не прав (0)

– Согласился со мной и подсказал, где можно купить дешевле (-1)

VI. Выкладка товара и оформление витрин

17. Как был выложен товар в данном отделе?

– Товар был выложен аккуратно, я сразу смог найти необходимый товар и свободно достал его с полки (1)

	<ul style="list-style-type: none"> – Товар выложен неаккуратно (0) 18. Оцените наличие ценников <ul style="list-style-type: none"> – Для каждого товара на полках присутствуют ценники, на которых указаны: наименование, марка и цена товара (1) – Ценники на товары расположены на полках не по порядку, на некоторые товары отсутствуют вообще (0) 19. Укажите нужное: <ul style="list-style-type: none"> – Витрины оформлены интересно. Привлекают внимание и радуют глаз (1) – Товар на витринах расставлен однообразно, не привлекает мое внимание как покупателя (0) 20. Оцените освещение, чистоту витрин и торгового оборудования <ul style="list-style-type: none"> – Витрины и торговое оборудование освещены достаточно. На стеклах нет следов загрязнения (1) – Витрины и торговое оборудование недостаточно освещены, приходится приглядываться, чтобы рассмотреть интересующий товар (0) 	
--	--	--

5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Экспресс-опрос	Дан оперативно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает		Зачтено (5)
	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные		Зачтено (4)

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях.		
	Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.		Зачтено (3)
	Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы.		Не зачтено (2)
Собеседование	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по заданным вопросам, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает		Зачтено (5)
	Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос (вопросы), показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и		Зачтено (4)

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях.		
	<p>Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос (вопросы), но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Обучающийся владеет знаниями только по основному материалу, но не знает отдельных деталей и особенностей, допускает неточности и испытывает затруднения с формулировкой определений.</p> <p>Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Обучающийся способен конкретизировать обобщенные знания только с помощью преподавателя. Обучающийся обладает фрагментарными знаниями по теме, слабо владеет понятийным аппаратом, нарушает последовательность в изложении материала.</p>		Зачтено (3)
	<p>Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы темы.</p> <p>Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины.</p> <p>Не принимал участия в собеседовании.</p>		Не зачтено (2)
Тест	<p>За выполнение каждого тестового задания испытуемому выставляются баллы.. Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный — ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей.</p>		<p>Зачтено (5) 85% - 100%</p> <p>Зачтено (4) 65% - 84%</p>

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p>Общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл - 20 баллов. .</p> <p>Также устанавливается диапазон баллов, которые необходимо набрать для того, чтобы получить отличную, хорошую, удовлетворительную или неудовлетворительную оценки.</p> <p>Рекомендуемое процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе.</p> <p>«2» - равно или менее 40%</p> <p>«3» - 41% - 64%</p> <p>«4» - 65% - 84%</p> <p>«5» - 85% - 100%</p>		<p>Зачтено (3) 41% - 64%</p> <p>Не зачтено (2) 40% и менее 40%</p>
Дискуссия	<p>Ведение дискуссии в рамках объявленной темы; видение сути проблемы. Точная, четкая формулировка аргументов и контраргументов, умение отделить факты от субъективных мнений, использование примеров, подтверждающих позицию участника дискуссии. Соответствие аргументов выдвинутому тезису.</p> <p>Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личностных нападок, отказ от стереотипов, разжигающих рознь и неприязнь. Отсутствие речевых и грамматических ошибок, отсутствие сленга, разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи.</p>		Зачтено (5)
	<p>Отклонение от темы по причине иной трактовки сути проблемы. Отклонение от темы по причине отсутствия видения сути проблемы. Допущены логические ошибки в предъявлении некоторых аргументов или контраргументов или преобладают субъективные доводы над логической аргументацией или не использованы примеры, подтверждающие позицию стороны. Незначительны ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов, связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений.</p> <p>Несоответствие некоторых аргументов выдвинутому тезису. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личностных нападок, но перебивание оппонентов, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены</p>		Зачтено (4)

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	разговорные или просторечные обороты при отсутствии речевых и грамматических ошибок или допущены речевые и грамматические ошибки при отсутствии разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи		
	Намеренная подмена темы дискуссии по причине неспособности вести дискуссию в рамках предложенной проблемы. Ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие большинства аргументов выдвинутому тезису, несоответствие большинства контраргументов высказанным аргументам. Проявление личностной предвзятости к некоторым оппонентам, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты, речевые и грамматические ошибки или отсутствует эмоциональность и выразительность речи		Зачтено (3)
	Перескакивание с темы на тему, отсутствие всякого понимания сути проблемы. Повторное утверждение предмета спора вместо его доказательства или отсутствие фактических доказательств или приведение вместо доказательств субъективных мнений. Небрежное речевое поведение: наличие речевых ошибок, излишнее использование сленга, разговорных и просторечных оборотов. Монотонная (или излишне эмоциональная) речь. Качество речи препятствует пониманию высказываемой мысли.		Не зачтено (2)
Эссе	Контрольно-оценочное мероприятие проводится в письменной форме в виде эссе и оценивается по балльной шкале. Критерии оценивания: <ul style="list-style-type: none"> – соответствие содержания заявленной теме и полнота ее раскрытия; – знание проблемы; – оригинальность и самостоятельность; – логическое и последовательное изложение мыслей; – умение выразить свою собственную позицию с учетом знания социальных 		Зачтено (5)
			Зачтено (4)

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p>проблем современности и ориентирования в современной социально-экономической реальности;</p> <p>– аргументированность (наличие убедительных фактов и доказательств). По каждому критерию присваивается 1 балл.</p> <p>Количество набранных баллов приравнивается к пятибалльной системе следующим образом: 6 баллов – отлично, 4-5 баллов – хорошо, 2-3 балла – удовлетворительно, 0-1 балл – неудовлетворительно.</p>		Зачтено (3)
			Не зачтено (2)
Ситуационные задачи (кейсы)	даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, показана совокупность осознанных знаний о предмете исследования, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; правильно решены практические задачи; ответы четкие и краткие, логически правильно построенные, продемонстрирована самостоятельность в анализе фактов, событий и явлений		Зачтено (5)
	даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, показаны достаточные знания о предмете исследования; доказательно раскрыты основные положения дисциплины, правильно решены практические задания; при ответах не всегда выделялось главное, ответы в основном были краткими, но не всегда четкими.		Зачтено (4)
	даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, однако, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы.		Зачтено (3)

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	обучающийся не выполнил задание или не дал ответы по базовым вопросам дисциплины.		Не зачтено (2)

5.3. Промежуточная аттестация:

Форма промежуточной аттестации	Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:	Формируемая компетенция
Устный зачет по вопросам	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коммерческая деятельность и ее роль в сфере товарного обращения. 2. Сущность и функции коммерческой деятельности на предприятии. Понятие и виды коммерческой деятельности. 3. Международная экономическая интеграция: сущность, формы, преимущества и недостатки. Международная торговля. 4. Классические и современные теории международной торговли 5. Роль и значение розничной торговли для экономики России. Функции и задачи розничной торговли. 6. Виды розничной торговой сети. Характеристика форматов розничных торговых предприятий России. 7. Основные законодательные и нормативные документы в торговой деятельности. 8. Классификация торговых предприятий. Признаки, характеризующие формат магазина. 9. Формы доставки товаров. Преимущества и недостатки. 10. Классификация услуг розничной торговли. 11. Основные этапы в истории торговли. 12. Ярмарки и их особенности. 13. Биржи и биржевая деятельность. 14. Классические и современные теории международной торговли. 15. Происхождение и возникновение денег. Роль денег на современном этапе, их формы и виды. 16. Современные виды торговли. Интернет-торговля и ее особенности. 17. Международные организации в мировой торговле. 18. Организация продаж (атмосфера магазина). 	ДПК-1 ИД-ДПК-1.1

	<ol style="list-style-type: none">19. Организация электронной торговли.20. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания.21. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.22. Характеристика товара, как объекта коммерческой деятельности.23. Продажа товаров на оптовых рынках. Участники оптовой торговли.24. Услуги, как объект торговой деятельности.25. Понятие ярмарок и товарно-промышленных выставок.26. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.27. Организация и технология розничной продажи товаров.28. Виды и цели биржевых сделок.29. Формы ведения переговоров и согласование основных условий сделки.30. Торги, как форма соревновательной торговли.31. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях рынка.32. Правила торговли на рынке потребительских товаров.33. Государственное регулирование в торговле.34. Товарная биржа и ее функции.35. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.36. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.37. Рынок, как сфера коммерческой деятельности, виды и характеристика рынков.38. Субъекты коммерческой деятельности, организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.39. Товар, как объект коммерческой деятельности, классификация товаров, концепция жизненного цикла товара.40. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления. Упаковка.41. Определение торговли, как категории рыночной экономики.42. Функции посредников в коммерческой деятельности предприятий.43. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспособности магазина.44. Организация торговли на аукционах, техника их проведения.45. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок.46. Понятие и классификация фондов торговых предприятий.	
--	---	--

5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины/модуля:

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
Зачет в устной форме	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует знания, отличающиеся глубиной и содержательностью, дает полный исчерпывающий ответ, как на основные вопросы билета, так и на дополнительные; – свободно владеет научными понятиями, ведет диалог и вступает в научную дискуссию; – способен к интеграции знаний по определенной теме, структурированию ответа, к анализу положений существующих теорий, научных школ, направлений по вопросу билета; – логично и доказательно раскрывает проблему, предложенную в билете; – свободно выполняет практические задания повышенной сложности, предусмотренные программой, демонстрирует системную работу с основной и дополнительной литературой. <p>Ответ не содержит фактических ошибок и характеризуется глубиной, полнотой, уверенностью суждений, иллюстрируется примерами, в том числе из собственной практики.</p> <p>- глубоко и прочно усвоил программный материал и знает основные экономические категории курса; основополагающие законодательные акты, регламентирующие деятельность организаций в РФ; основы коммерческой деятельности.</p>	85-100	Зачтено (5)
	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показывает достаточное знание учебного материала, но допускает несущественные фактические ошибки, которые способен исправить самостоятельно, благодаря наводящему вопросу; – недостаточно раскрыта проблема по одному из вопросов билета; 	65-84	Зачтено (4)

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	<ul style="list-style-type: none"> – недостаточно логично построено изложение вопроса; – успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания средней сложности, активно работает с основной литературой, – демонстрирует, в целом, системный подход к решению практических задач, к самостоятельному пополнению и обновлению знаний в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности. <p>В ответе раскрыто, в основном, содержание билета, имеются неточности при ответе на дополнительные вопросы.</p> <p>- усвоил программный материал и знает основные экономические категории курса; основополагающие законодательные акты, регламентирующие деятельность организаций в РФ; основы коммерческой деятельности организации, но допускает неточности при ответе на вопросы билета</p>		
	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показывает знания фрагментарного характера, которые отличаются поверхностностью и малой содержательностью, допускает фактические грубые ошибки; – не может обосновать закономерности и принципы, объяснить факты, нарушена логика изложения, отсутствует осмысленность представляемого материала, представления о межпредметных связях слабые; – справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допускает погрешности и ошибки при теоретических ответах и в ходе практической работы. <p>Содержание билета раскрыто слабо, имеются неточности при ответе на основные и дополнительные вопросы билета, ответ носит репродуктивный характер. Неуверенно, с большими затруднениями</p>	41-64	Зачтено (3)

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p>решает практические задачи или не справляется с ними самостоятельно.</p> <p>- усвоил программный материал и знает основные экономические категории курса; основополагающие законодательные акты, регламентирующие деятельность организаций в РФ; основы коммерческой деятельности организации, но допускает большое количество ошибок и неточностей при ответе на вопросы билета</p>		
	<p>Обучающийся обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий. На большую часть дополнительных вопросов по содержанию вопроса затрудняется дать ответ или не дает верных ответов.</p>	0-40	Не зачтено (2)

5.7 Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

Форма контроля	100-балльная система	Пятибалльная система
Текущий контроль:		
Экспресс-опрос		2 – 5
Дискуссия		2 – 5
Собеседование		2 – 5
Тестирование		2 – 5
Эссе		2 - 5
Промежуточная аттестация (зачет)		Зачтено /не зачтено
Итого за семестр (дисциплину)		

Полученный совокупный результат конвертируется в пятибалльную систему оценок в соответствии с таблицей:

100-балльная система	пятибалльная система	
	Зачет	Экзамен
85-100	Зачтено	
65-84		
41-64		
0-40	Не зачтено	

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- дискуссии
- анализ ситуаций
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет.

Примеры применения образовательных технологий в дисциплине «Основы международной торговли и торговой политики»

Тема дискуссии:

1. Основные положения Закона «О защите прав потребителей».
2. Основные этапы в истории торговли
3. Международная торговля
4. Современные виды торговли
5. Происхождение и возникновение денег. Электронные деньги
6. Особенности организации коммерческой деятельности
7. Интернет-торговля и ее особенности

Поиск и обработка информации с использованием сети Интернет

Изучение необходимых нормативных, законодательных актов в системе «Консультант+». Студенты работают небольшими группами в компьютерном классе в системе «Консультант+». Должен быть проведен не только поиск необходимой информации, но и ее критический анализ.

Примеры анализа ситуаций

Задание 1. Кейс «АЗБУКА ВКУСА»

Задание: Торговая розничная сеть «Азбука вкуса» транспортирует в Россию квадратные арбузы из Японии (уникальный товар) с постоянными средними издержками, равными 10 тыс. руб., и продает товар в Москве и Санкт-Петербурге, причем перепродажа арбузов эффективно блокируется.

Цена арбуза в Москве на 5 тыс. руб. больше, чем в Санкт-Петербурге.

Средняя прибыль в Москве на 25 % выше, чем в Санкт-Петербурге, и на обоих рынках «Азбука вкуса» преследует цель максимизации прибыли.

- 1) Определите цены, по которым товар продается на обоих рынках.
- 2) Предполагая, что функции спроса на товар являются линейными, определите цены, при превышении которых потребители арбузов покинут рынок в обоих регионах.

Задание 2. Компания «Х» - производитель замороженных полуфабрикатов из мяса птицы, столкнулась со следующей проблемой. Упаковка продукта замороженных частей цыпленка в специях имела ряд недостатков:

- плохо различимая торговая марка;
- мелкий шрифт названия продукта;
- очень большое «окно» на лицевой стороне упаковки (специи пачкали «окно» изнутри, что делало малопривлекательным продукт).

Компания планировала расширение продуктовой линейки за счет панированных полуфабрикатов из мяса птицы. Перед компанией встал вопрос: использовать ли особенности старого дизайна, который потребитель хорошо знает, к которому он привык, или сделать дизайн упаковки совершенно новым?

Целевая аудитория: женщины с доходом «средний», «средний минус», как правило, замужние, имеющие детей.

Вопросы к ситуации:

1. На основании вышеописанных интересов потребителей и производителя предложите новую концепцию дизайна упаковки. Опишите основные элементы новой упаковки и их функции.
2. Как новая упаковка будет решать функциональные, идентификационные и маркетинговые задачи?

Задание 3. Студент должен выбрать торговую организацию (отдел, секцию), где он будет производить оценку продавца.

Вы - «Таинственный покупатель» и должны соответствовать всем социально-демографическим признакам стандартного клиента выбранного магазина (отдела, секции).

Для того чтобы агента не раскрыли, необходимо четко отрететировать процесс совершения покупки, продумать основные вопросы и составить «легенду» (кто он, откуда, как узнал о компании, почему и для чего ему понадобилось приобрести искомый предмет). Если товар, который собрался приобретать «покупатель», достаточно специфичен, необходимо, чтобы «клиент» достаточно свободно разбирался в предмете и не вызывал подозрений. Необходимо найти и внимательно изучить стандарты работы продавцов и анкету для оценки персонала методом «Таинственный покупатель».

Примерный список вопросов, которые можно задать продавцу:

1. Вы не могли бы подсказать, мне нужен товар N, есть ли он в наличии?
2. Кто производит данный товар N?
3. Как вы считаете, чем он отличается от подобного товара другого производителя?

4. Сколько это стоит? Какова цена данного товара?

5. Данный товар N стоит дороже, нежели в другом магазине. Я видела (видел) дешевле! У вас довольно высокие цены.

Необходимо обратить внимание на оформление витрин в отделе, т.е. на аккуратность выложенного товара, наличие ценников, освещение и чистоту витрин и торгового оборудования.

После выхода из магазина эксперт заполняет анкету за пределами торгового зала в течение 15–20 мин. Полученное количество баллов по каждому критерию обобщаются в табл. 1 и сравниваются со стандартом.

Таблица 1 - Результаты оценки для продавца

Наименование стандартов работы продавца торгового зала	раздела работы продавца	Количество соответствующих работ продавца	баллов, стандартам	Количество баллов по результатам оценки
Качество обслуживания		8		
Внешний вид		5		
Знание товара		3		
Навыки продаж		0		
Решение проблемы		8		
Выкладка товара и оформление витрин		4		
Общая сумма баллов		28		

Анкета

для оценки торгового персонала методом “Таинственный покупатель”

Магазин “_____”

Наименование отдела (секции) _____

Время наблюдения: Дата _____ День недели _____

Начало наблюдения _____ Конец наблюдения _____

I. Качество обслуживания (оценка в баллах)

1. Чем занимался продавец, когда вы зашли в отдел?

- Общался с покупателем (2)
- Занимался раскладыванием товара / делал записи в журнал (2)
- Просто сидел (1)
- Стоял в ожидании покупателя (1)
- Занимался посторонними делами (разговаривал с др. продавцами) (0)
- Продавца не было на месте (0)

2. Поздоровались ли с вами, когда вы зашли в отдел?

- Да (1)
- Нет (0)

3. Улыбнулись ли вам?

- Да (1)
- Нет (0)

4. Продавец подошел к вам

- Спустя 1 мин (3)
- Спустя 3 мин (2)
- Спустя 5 мин (1)
- Позже (укажите приблизительное время) (0)
- Не подошел до тех пор, пока не обратился (лась) за помощью (0)

5. Как продавец предложил вам помощь

- Стандарт 1 или 2 (1)
- Иное корректное предложение помощи (1)
- Продавец невежливо обратился (0)
- Не предложил помощь вообще (0)

II. Внешний вид

6. Был ли продавец одет в форменную одежду?

- Да (1)
- Нет (0)
- 7. Опрятна ли была одежда продавца?
 - Да (1)
 - Нет (0)
- 8. Опрятна ли была обувь продавца?
 - Да (1)
 - Нет (0)
- 9. Бэйдж ...
 - Как и положено, по стандарту располагался на фирменной ленте либо на левой стороне (1)
 - Неаккуратно был прикреплен к воротнику/карману рубашки, находился в кармане (0)
 - Отсутствовал вообще (0)
- 10. Соответствовали ли прическа, маникюр и макияж стандартам?
 - Да (1)
 - Нет (0)

III. Знание товара

- 11. Когда вы задали вопрос о наличии того или иного товара, получили ли вы утвердительный ответ?
 - Да (1)
 - Нет (0)
- 12. Смог ли продавец предоставить вам информацию о производителе, сроке годности или о правилах использования данного товара?
 - Да (1)
 - Нет (0)
- 13. Предоставил ли продавец (объяснил, рассказал) информацию о преимуществах / недостатках данного товара?
 - Да (1)
 - Нет (0)

IV. Навык продаж

- 14. Если в магазине проходил in-store promotion (стимулирование покупки непосредственно в торговом зале магазина), предложил ли продавец вам что-либо купить?
 - Да (0)
 - Нет (-1)
 - Акции не было (0)

V. Решение проблемы

- 15. Отметьте пункты, таблица 2

Таблица 2 – Действия продавца

Действия продавца	Баллы, которые Вы поставили	Соответствующие баллы
Сам предлагает различные варианты		1
Пытается решить проблему		1
Умеет задавать наводящие вопросы		1
Выражается ясно и понятно		1
Отвечает уверенно, аргументированно		1
Выдает полную информацию		1
Идет на поводу у покупателя		0
Ему (ей) все-равно (купят или не купят)		0
Не умеет задавать наводящие вопросы		0
Выражается специфическими терминами		0
Отвечает сбивчиво, чувствуется незнание		0
Односложные ответы		0

- 16. Умеет ли продавец ответить на возражение “Я видел дешевле”?
 - Чтобы избежать конфликта, с пониманием отнесся к моему заявлению, попытался переключить мое внимание на другой товар (2)
 - Промолчал и сделал вид, что не слышал этой фразы (1)
 - Стал спорить со мной, пытался доказать, что я не прав (0)

– Согласился со мной и подсказал, где можно купить дешевле (–1)

VI. Выкладка товара и оформление витрин

17. Как был выложен товар в данном отделе?

– Товар был выложен аккуратно, я сразу смог найти необходимый товар и свободно достал его с полки (1)

– Товар выложен неаккуратно (0)

18. Оцените наличие ценников

– Для каждого товара на полках присутствуют ценники, на которых указаны: наименование, марка и цена товара (1)

– Ценники на товары расположены на полках не по порядку, на некоторые товары отсутствуют вообще (0)

19. Укажите нужное:

– Витрины оформлены интересно. Привлекают внимание и радуют глаз (1)

– Товар на витринах расставлен однообразно, не привлекает мое внимание как покупателя (0)

20. Оцените освещение, чистоту витрин и торгового оборудования

– Витрины и торговое оборудование освещены достаточно. На стеклах нет следов загрязнения (1)

– Витрины и торговое оборудование недостаточно освещены, приходится приглядываться, чтобы рассмотреть интересующий товар (0)

7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины реализуется при проведении практических занятий и иных аналогичных видов учебной деятельности, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

В теме 1.7 «Виды международной торговли и особенности ее организации. Роль и перспективы развития международной торговли в сфере товарного обращения. Биржи и особенности их деятельности. Торговые дома» осуществляется практическая подготовка обучающихся, выполняются отдельные элементы работы, связанные с будущей профессиональной деятельностью.

Пример реализации элементов практической подготовки (в виде практических ситуаций и кейсов):

1. Кейс «Как эффективно конкурировать с тем, кто объявил о скидках».

Прямо напротив вашего магазина открылся конкурент-дискаунтер. Утром, в день открытия, он вывесил огромный плакат «Все дешевле на 15 %». Что будете делать?

Дайте 5 решений оперативной и эффективной контригры.

2. Кейс «Как увеличить личные продажи нового продукта услуг».

Страховой компании необходимо срочно (в течение двух недель) вывести на рынок новый пакет услуг для автомобилистов, чьи автомобили могут увозить на штрафстоянки, но рекламный бюджет сильно ограничен. При этом нужно отстроиться от конкурентов, которые активно продвигают подобные услуги в СМИ и на наружной рекламе.

Как менеджеру-консультанту при этом увеличить личные продажи?

3. Кейс «Как действовать промоутерам?».

В течение нескольких лет я наблюдаю у входа в московское метро одну и ту же картину.

Стоят неопрятного вида люди с вытянутыми руками и пачкой бумажек. Они отчаянно пытаются раздать свои листовки на газетной бумаге всем прохожим и призывают что-нибудь купить.

Невольно я суммирую набор негативов (недоверие к этим людям + брезгливость к подобным листкам + нежелание делать то, к чему там призывают) и прохожу мимо с невысказанной фразой «Как вы все надоели!».

Как действовать промоутерам?

Предложите более 7–8 недорогих, но гораздо более эффективных методик коммуникаций!

4. Кейс «Как провести презентацию, чтобы покупатель, не скучал и не критиковал?».

Вспомните, какие презентации и в чьем исполнении вам доводилось видеть? Каким было ваше впечатление от них? Заканчивались ли эти презентации тем, к чему так стремились их «исполнители». Проанализируйте этот опыт. Как поступили бы Вы в подобной ситуации.

5. Дать характеристику Биржи и особенностей ее деятельности.

8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию без барьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1, строение 6	
Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебнонаглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.
Аудитория №1330 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	– Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие 25 Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций)
Аудитория №1339 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций)
Аудитория №1329 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций)
Аудитория №1325: - компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации; - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных	Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
работ (в свободное от учебных занятия и профилактических работ время).	
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся
читальный зал библиотеки:	– компьютерная техника; подключение к сети «Интернет»

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
10.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Брагин Л.А., Панкина Т.В.	Организация розничной торговли в сети Интернет	Учебное пособие	Издательский Дом ФОРУМ	2022	https://znanium.com/catalog/document?id=389721	
2	Рагулина Ю.В., Завалько Н.А., Кожина В.О.	Международная торговля	Учебник	Альфа-М	2019	https://znanium.com/catalog/document?id=355382	
3.	Иванов Г.Г.	Экономика организации (торговля)	Учебник	Издательский Дом ФОРУМ	2020	https://znanium.com/catalog/document?id=371658	
4	Дыганова Р.Р., Иванов Г.Г., Матосян В.А., Салихова Р.Р.	Электронная торговля	Учебник	Дашков и К	2021	https://znanium.com/catalog/document?id=371223	
5	Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Шипилова С.С.	Оптовая торговля	Учебное пособие	Издательский Дом ФОРУМ	2020	https://znanium.com/catalog/document?id=355064	
10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1	Жулидов С.И.	Организация торговли	Учебник	Издательский Дом ФОРУМ	2022	https://znanium.com/catalog/document?id=382092	
2	С. И. Башаримова Я. В. Грицкова	Организация торговли. Практикум	Учебное пособие	Республиканский институт профессионального	2017	https://znanium.com/catalog/document?id=347039	

	М. В. Дасько			образования			
3	Памбухчианц О.В.	Организация и технология розничной торговли	Учебник	Дашков и К	2021	https://znanium.com/catalog/document?id=371138	
4	Федорова Л.П., Ширкова А.В.	Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание)	Учебно- методическая литература	Дашков и К	2012	https://znanium.com/catalog/document?id=279518	
10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина)							
1	Ильина С.И.	Основы торгового дела	Учебное пособие	РГУ им. А.Н. Косыгина	2021		5 – в библиотеке 25 – на кафедре
2	Ордынец А.А.	Методические рекомендации по организацию самостоятельной работы обучающихся	Методические рекомендации	Утверждено на заседании кафедры коммерции и сервиса, протокол № 1 от 28.08.18	2018		

11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

11.1 Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

№ пп	Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы
1.	ЭБС «Лань» http://www.e.lanbook.com/
2.	«Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М» http://znanium.com/
3.	Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com» http://znanium.com/
4.	ЭБС ЮРАЙТ» https://urait.ru/
5.	ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com/
6.	«Национальная электронная библиотека» http://нэб.рф/
7.	База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2019 г. - 2022 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/
8.	Questel SAS https://www.orbit.com/
9.	The Cambridge Crystallographic Data Center https://www.ccdc.cam.ac.uk/
10.	
	Профессиональные базы данных, информационные справочные системы
	База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2023 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/
	Elsevier «Freedom collection» Science Direct https://www.sciencedirect.com/
	<p>«SpringerNature» https://materials.springer.com/ База данных Springer Nature Protocols and Methods: http://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols https://www.orbit.com/ Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/ Платформа Nature: https://www.nature.com/ База данных Springer Materials: http://materials.springer.com/ База данных Springer Protocols: http://www.springerprotocols.com/ База данных zbMath: https://zbmath.org/ База данных Nano: http://nano.nature.com/ База данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature eBooks Collections (i.e.2023 eBook Collections, год издания - 2023, в т.ч. выпущенных в 2022 г. - тематическая коллекция Physical Sciences, Social Sciences, Life Sciences, Engineering Package): http://link.springer.com/ База данных Nature journals, Academic journals, Scientific American (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package.): https://www.nature.com/ База данных Adis (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package https://link.springer.com База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.: - тематическая коллекция Life Sciences Package) : https://link.springer.com/ База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематическая коллекция Social Sciences Package) : https://link.springer.com/ База данных Nature Journals - Palgrave Macmillan (год издания – 2023 г. тематической коллекции Social Sciences Package) https://www.nature.com/</p>
	SCIENCE INDEX ООО НЭБ http://www.elibrary.ru/
	БД СМИ ООО "ПОЛПРЕД Справочники" http://www.polpred.com

11.2. Перечень программного обеспечения

№п/п	Программное обеспечение	Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое
1.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
2.	PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
3.	V-Ray для 3Ds Max	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
4.	NeuroSolutions	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
5.	Wolfram Mathematica	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
6.	Microsoft Visual Studio	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
7.	CorelDRAW Graphics Suite 2018	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
8.	Mathcad	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
9.	Matlab+Simulink	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019.
10.	Adobe Creative Cloud 2018 all Apps (Photoshop, Lightroom, Illustrator, InDesign, XD, Premiere Pro, Acrobat Pro, Lightroom Classic, Bridge, Spark, Media Encoder, InCopy, Story Plus, Muse и др.)	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
11.	SolidWorks	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
12.	Rhinoceros	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
13.	Simplify 3D	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
14.	FontLab VI Academic	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
15.	Pinnacle Studio 18 Ultimate	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
16.	КОМПАС-3d-V 18	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
17.	Project Expert 7 Standart	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
18.	АЛЬТ-Финансы	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
19.	АЛЬТ-Инвест	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
20.	Программа для подготовки тестов Indigo	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
21.	Диалог NIBELUNG	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
22.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт 85-ЭА-44-20 от 28.12.2020
23.	Adobe Creative Cloud for enterprise All Apps ALL Multiple Platforms Multi European Languages Enterprise Licensing Subscription New	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
24.	Mathcad Education - University Edition Subscription	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
25.	CorelDRAW Graphics Suite 2021 Education License (Windows)	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
26.	Mathematica Standard Bundled List Price with Service	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
27.	Network Server Standard Bundled List Price with Service	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
28.	Office Pro Plus 2021 Russian OLV NL Acad AP LTSC	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021

29.	Microsoft Windows 11 Pro	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
-----	--------------------------	--------------------------------------

ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

№ пп	год обновления РПД	характер изменений/обновлений с указанием раздела	номер протокола и дата заседания кафедры