

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики

---

УТВЕРЖДЕНО  
решением Ученого совета ННГУ  
протокол № 10 от 02.12.2024 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Введение в профессиональную деятельность

---

Уровень высшего образования  
Бакалавриат

---

Направление подготовки / специальность  
38.03.06 - Торговое дело

---

Направленность образовательной программы  
Управление торговой и логистической деятельностью

---

Форма обучения  
очная

---

г. Нижний Новгород

2025 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.20 Введение в профессиональную деятельность относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИД-1: Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение ИД-2: Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений ИД-3: Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач ИД-4: Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта	ИД-1: 31 (УК-2) Знать закономерности развития торгового дела для определения целей и задач профессиональной деятельности У1 (УК-2) Уметь анализировать исторические особенности развития торговых отношений, устанавливать причинно-следственные связи В1 (УК-2) Владеть навыком работы с профессиональной литературой, выполнения самостоятельной работы в соответствии с задачами профессиональной деятельности  ИД-2: 31 (УК-2) Знать основные источники получения профессиональной информации. У1 (УК-2) Уметь обрабатывать профессиональную информацию на основе действующих правовых норм В1(УК-2) Владеть навыками краткого письменного изложения сути изученной профессиональной информации.	Тест Практическое задание Собеседование	Экзамен: Контрольные вопросы Практическое задание

		<p>ИД-3:</p> <p>31 (УК-2) Знать основные цели и задачи профессиональной деятельности на основе существующих правовых актов.</p> <p>У1 (УК-2) Уметь выбирать цели и задачи профессиональной деятельности из предложенных ситуаций</p> <p>В1(УК-2) Владеть навыками обоснования решения поставленной профессиональной задачи.</p> <p>ИД-4:</p> <p>31 (УК-2) Знать основные способы публичного представления результатов профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности</p> <p>У1 (УК-2) Уметь публично представлять результаты профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности, доказывать свою позицию</p> <p>В1(УК-2) Владеть навыками презентации сути проектируемых решений.</p>		
УК-9: Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	<p>ИД-1: Владеет особенностями применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах</p> <p>ИД-2: Планирует и осуществляет профессиональную деятельность с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>ИД-3: Владеет навыками взаимодействия в социальной и профессиональной сферах с</p>	<p>ИД-1:</p> <p>31 (УК-9) Знать виды дефектологических отклонений</p> <p>У1 (УК-9) Уметь корректировать поведение общества в профессиональной среде</p> <p>В1 (УК-9) Владеть навыками адаптации людей с дефектологическими отклонениями в профессиональной сфере</p> <p>ИД-2:</p> <p>31 (УК-9) Знать особенности</p>	Тест Практическое задание	Экзамен: Практическое задание Контрольные вопросы

	<p>лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p>	<p>профессиональной деятельности с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>У1 (УК-9) Уметь осуществлять профессиональную деятельность с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>В1 (УК-9) Владеть навыками планирования профессиональной деятельности с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>ИД-3:</p> <p>31 (УК-9) Знать инструменты взаимодействия в профессиональной сфере с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>У1 (УК-9) Уметь выстраивать диалог в профессиональной сфере с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p> <p>В1 (УК-9) Владеть навыками взаимодействия в профессиональной сфере с лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами</p>		
<p>ПК-4: Способен к подготовке и проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p>	<p>ИД-1: Подготавливает маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга</p> <p>ИД-2: Организует проведение маркетингового исследования и обеспечивает использование его результатов в управленческой деятельности</p>	<p>ИД-1:</p> <p>31 (ПК-4) Знать междисциплинарные связи и основную терминологию в области профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-4) Уметь выбирать и анализировать отдельные показатели конъюнктуры товарного рынка в области профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-4) Владеть</p>	<p>Тест</p> <p>Практическая задача</p> <p>Собеседование</p>	<p>Экзамен:</p> <p>Контрольные вопросы</p> <p>Практическая задача</p>

		<p>профессиональной терминологией и навыком поиска, отбора и обработки профессиональной информации в области конъюнктуры товарного рынка</p> <p>ИД-2: 31 (ПК-4) Знать подходы к формулированию целей и задач профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-4) Уметь формулировать цели и задачи профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-4) Владеть навыком обоснования целей и задач профессиональных исследований в рамках профессиональной деятельности</p>		
ПК-5: Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	<p>ИД-1: Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров</p> <p>ИД-2: Реализует ассортиментную политику организации, в т.ч. в сфере торговли</p> <p>ИД-3: Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли</p> <p>ИД-4: Осуществляет распределение товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p> <p>ИД-5: Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p>	<p>ИД-1: 31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследования товаров в профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать источники информации для проведения исследования товаров в профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования товаров в профессиональной деятельности</p> <p>ИД-2: 31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследований в профессиональной деятельности в области ассортимента торговых услуг</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать источники информации для</p>	Тест Собеседование Практическое задание	Экзамен: Контрольные вопросы Практическое задание

		<p>проведения исследований в профессиональной деятельности в области ассортимента торговых услуг</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования в профессиональной деятельности в области ассортимента торговых услуг</p> <p>ИД-3:</p> <p>31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследования цен товаров в профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать источники информации для проведения исследования цен товаров в профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования цен товаров в профессиональной деятельности</p> <p>ИД-4:</p> <p>31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследования каналов сбыта в профессиональной деятельности</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать информацию для проведения исследования каналов сбыта в профессиональной деятельности</p> <p>В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования каналов сбыта в профессиональной деятельности</p> <p>ИД-5:</p> <p>31 (ПК-5) Знать сущность и задачи исследований в профессиональной деятельности в области конкуренции</p> <p>У1 (ПК-5) Уметь выбирать</p>		
--	--	--	--	--

		источники информации для проведения исследований в профессиональной деятельности в области конкуренции В1 (ПК-5) Владеть начальными навыками проведения прикладного исследования в профессиональной деятельности в области конкуренции		
--	--	---	--	--

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
<b>Общая трудоемкость, з.е.</b>	<b>4</b>
<b>Часов по учебному плану</b>	<b>144</b>
в том числе	
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>	
- занятия лекционного типа	<b>16</b>
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	<b>32</b>
- КСР	<b>2</b>
<b>самостоятельная работа</b>	<b>58</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>36</b> <b>Экзамен</b>

#### 3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы	Всего	
	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
ТЕМА 1. Основные понятия и содержание профессиональной деятельности в области торговли и логистики	20	4	6	10	10
ТЕМА 2. Истории торгового дела и логистической деятельности	12	2	2	4	8
ТЕМА 3. Внешняя и внутренняя среда предприятия	22	4	8	12	10

ТЕМА 4. Функциональные сферы профессиональной деятельности в области торговли и логистики	14	2	2	4	10
ТЕМА 5. Объекты профессиональной деятельности	20	2	8	10	10
ТЕМА 6. Субъекты профессиональной деятельности	18	2	6	8	10
Аттестация	36				
КСР	2			2	
Итого	144	16	32	50	58

### Содержание разделов и тем дисциплины

ТЕМА 1. Основные понятия и содержание профессиональной деятельности в области торговли и логистики

Нормативно-правовое регулирование профессиональной деятельности в области торговли и логистики

Основные понятия профессиональной деятельности - торговля, бизнес, коммерция, торговая деятельность, предпринимательство и их взаимосвязь.

Роль торговли в экономике и ее функции.

Характеристика оптовой и розничной торговли

Классификация рынка по разным признакам

Виды и типы конкуренции в области профессиональной деятельности

Исследование темпов роста и динамики показателей профессиональной деятельности в области торговли и логистики

Показатели конъюнктуры товарного рынка в области профессиональной деятельности

Понятие логистики и ее виды

Характеристика логистических операций по видам логистики

Понятие и виды каналов сбыта товаров и услуг

Современное состояние и тенденции развития оптовой торговли

Современное состояние и тенденции развития розничной торговли

Современное состояние и тенденции развития логистики

ТЕМА 2. История торгового дела и логистической деятельности

Основные этапы развития торговли и их характеристика

История возникновения денег.

История создания биржи

История создания супермаркета и сетевой торговли

История появления логистических предприятий и услуг

ТЕМА 3. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Внутренняя среда предприятия и ее характеристика

Современные информационные программные продукты и оборудование в профессиональной деятельности

Особенности профессиональной деятельности лиц с ограниченными возможностями

Основные факторы внешней среды предприятия

Структура и анализ маркетинговой среды предприятия

Сущность и особенности SWOT-анализа

Составляющие и анализ коммерческой информации в профессиональной деятельности

ТЕМА 4. Функциональные сферы профессиональной деятельности в области торговли и логистики

Виды профессиональной деятельности и их междисциплинарные связи

Дисциплина «Коммерческая деятельность» в системе знаний специалиста торгового дела.

Дисциплина «Маркетинг» в системе знаний специалиста торгового дела.

Дисциплина «Менеджмент» в системе знаний специалиста торгового дела.

Дисциплина «Маркетинговые исследования» в системе знаний специалиста торгового дела.



Дисциплина «Логистика» в системе знаний специалиста торгового дела.

ТЕМА 5. Объекты профессиональной деятельности

Характеристика объекта торгового дела: товары.

Характеристика объекта торгового дела: услуги.

Факторы конкурентной оценки товаров и услуг

Маркетинговое исследование потребительской привлекательности товара или услуги

ТЕМА 6. Субъекты профессиональной деятельности

Характеристика субъектов профессиональной деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники

Характеристика субъектов торгового дела: потребители.

Признаки и характеристика коммерческих организаций.

Признаки и характеристика некоммерческих организаций.

Методы и модели оценки и выбора поставщиков товаров и услуг

Факторы конкурентной оценки предприятий торговли и логистики

Понятие и виды покупательского спроса

Маркетинговое исследование конкурентоспособности предприятия торговли или логистики

Основы искусственного интеллекта, методики его применения и практические программные решения

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

Электронные курсы, созданные в системе электронного обучения ННГУ:

Введение в профессиональную деятельность (Большакова И.В., Муранова Т.Д.), <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4182>.

Иные учебно-методические материалы:

Самостоятельная работа студентов (СРС) – это учебная и научная работа, которую они совершают без непосредственной помощи и указаний преподавателя, руководствуясь сформировавшимися ранее представлениями о порядке и правильности выполнения работ. Цель СРС в процессе обучения заключается как в усвоении знаний, так и в формировании умений и навыков по их использованию на новом учебном материале.

Формы организации самостоятельной работы студентов в рамках дисциплины:

сравнительный анализ нескольких авторских точек зрения по исследуемому вопросу с целью выполнения предусмотренных дисциплиной практических заданий;

аналитический обзор по заданной преподавателем тематике или теме, выбранной студентом самостоятельно;

Студенту предоставляется право самостоятельного выбора темы презентации по примерному перечню, имеющемуся в структуре и программе данного учебного курса.

Тема и содержание реферата должны отражать основные разделы дисциплины «Введение в профессиональную деятельность» и соответствовать требованиям настоящей учебной программы.

Студенту необходимо продемонстрировать умение собирать информацию, касающуюся

специальности в целом и составляющих ее частей, обрабатывать ее, правильно располагать, анализировать, иллюстрировать необходимыми схемами, рисунками, графиками, диаграммами, таблицами.

## **5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

### **5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:**

#### **5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-2:**

1. Восстановите последовательность условий для возникновения торговли

а) сначала - возникновение денег, затем - появление орудий труда, после этого - мена приобретает взаимовыгодное значение, и наконец - рост производительности труда.

б) сначала - мена приобретает взаимовыгодное значение, затем - рост производительности труда, после этого - появление орудий труда, и наконец - возникновение денег.

в) сначала - появление орудий труда, затем - рост производительности труда, после этого - мена приобретает взаимовыгодное значение, и наконец - возникновение денег.

г) сначала - рост производительности труда, затем - появление орудий труда, после этого – возникновение денег, и наконец мена - приобретает взаимовыгодное значение.

2. Древнейшие предметы торговли – это:

а) макароны,

б) соль

в) обсидиан

г) специи

д) шелк

е) полиэстер

ж) верные все

з) верные 2,3,4

и) верные 2, 3, 5

к) верные все, кроме 1, 6

#### **5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции УК-9:**

1. К видам дефектологических отклонений не относится:

а) отклонения в развитии;

- б) конфликтные переживания;
- в) умственная отсталость;
- г) нет правильного ответа.

2. Дисциплина, изучающая организацию обучения и воспитания людей с нарушением слуха – это .....

- а) тифлопедагогика;
- б) сурдопедагогика;
- в) логопедия;
- г) олигофренопедагогика.

### **5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-4:**

1. Для государственной регистрации коммерческой организации необходимы все следующие документы (выберите несколько вариантов):

- а) заявление о регистрации, свидетельство об уплате государственной пошлины;
- б) устав, утвержденный учредителями, решение о создании организации, либо договор учредителей;
- в) бухгалтерский баланс предприятия и отчет о прибылях и убытках.

2. Внутренняя среда организации включает в себя следующие элементы:

- а) производство, персонал, маркетинг, финансы.
- б) производство, персонал, маркетинг, поставщики.
- в) поставщики, посредники, конкуренты, потребители.

### **5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-5:**

1. Что собой представляет ассортимент?

- а) виды, подвиды, разновидности товара, отличающиеся друг от друга незначительными потребительскими свойствами;
- б) список товаров, вывешиваемый в магазине;
- в) перечень магазинов различной специализации.

2. Услуга – это:

- а) любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой за определенное вознаграждение
- б) любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном не осязаемы и не приводят к завладению чем-либо
- с) любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой взамен на другую услугу

3. Услугам присущи следующие характеристики (убрать неверный ответ):

- а) неосвязаемость

- b) несохраняемость
- c) недоступность
- d) неотделимость от источника
- e) непостоянство качества

### Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

### 5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-2:

1) На основании работы с нормативными документами (ГОСТами) составить таблицу основных видов услуг в торговле.

Проанализировать на примере конкретного предприятия наличие отдельных видов услуг в соответствии с ГОСТом.

#### Инструкция для выполнения задания:

Технические документы:

ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования

Изучить документ.

Заполнить таблицу по следующей форме.

Услуги	Краткая характеристика (что относят по ГОСТу, несколько примеров)	Наличие данной услуги на исследуемом предприятии
Услуги розничной торговли		
....		
....		
Услуги оптовой торговли		
.....		
.....		

--	--	--

2) Практическое задание «Оценка изменений объемов реализации товаров крупнейшими предприятиями оптовой торговли с помощью Deductor».

С помощью пакета Deductor провести оценку изменений необходимых показателей в профессиональной деятельности по направлению оптовой торговли.

### 5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-9:

Составить примерный перечень вопросов для диалога между производителем и поставщиком с учетом участия в диалоге лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами

Таблица – Примерный перечень вопросов для обсуждения

№ п/ п	Вопросы	Варианты ответов		
		1	2	3
1				
2				
3				

### 5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-5:

Сформулируйте от 5 до 10 атрибутов (показателей) для чипсов или сухариков (или других снеков). Выберите три разных производителя и рассчитайте (дегустация обязательна) свое отношение к свойствам продуктов, присвоив каждому показателю оценку от 0 до 5 (0 – признак не выражен, 1-очень слабо выражен признак; 2 слабо выражен признак, 3 выражен признак на среднем уровне, 4 сильно выражен признак, 5- очень сильно выражен признак).

#### Инструкция для выполнения задания:

Пример формулировки признаков:

- внешние признаки упаковки: красота, удобство открывания, способность сохранять содержимое упаковки и т.п.;
- внешний вид продукта: аппетитный внешний вид, аппетитный запах, количество продукта в упаковке с нарушенной формой и т. п.;
- вкусовые характеристики: острота, вкус хлеба (картошки) ярко/неярко выражен, соленость, вкус специй ярко/неярко выражен; степень жирности продукта и т.п.

Результаты исследования представить в виде столбчатых или круговых диаграмм с использованием программы Microsoft office excel.

Сделать презентацию своего исследования с использованием программы Microsoft office PowerPoint на 3-5 минут

### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены),

Оценка	Критерии оценивания
	ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

#### **5.1.8 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции УК-2:**

1. Условия для возникновения торговли.
2. Предметы торговли в древности.
3. Основные торговые пути средневековья

#### **5.1.9 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-4:**

1. Основные понятия дисциплины - бизнес, торговля, общественное питание, коммерческая деятельность, предпринимательство и их взаимосвязь.
2. Виды торговли
3. Виды рынков. Конкуренция

#### **5.1.10 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-5:**

1. Понятие и виды покупательского спроса
2. Понятие и виды каналов сбыта товаров и услуг

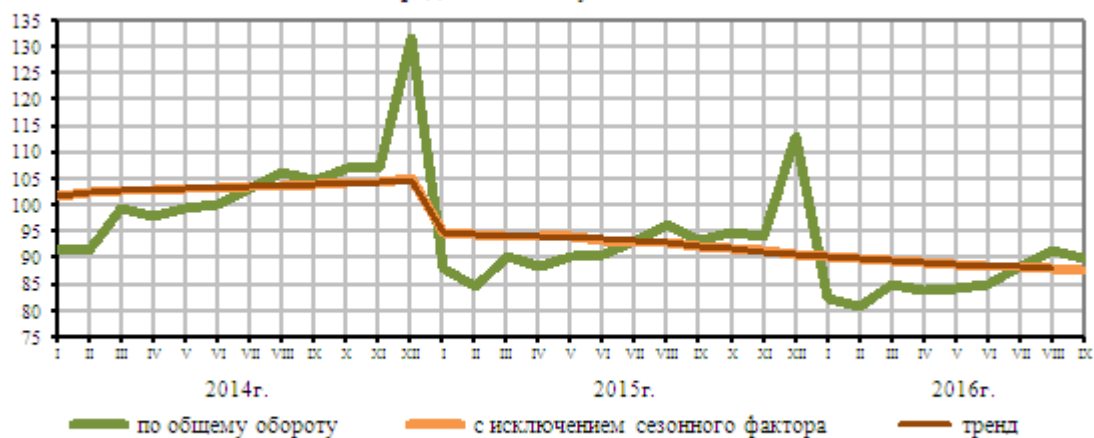
#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)**

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Ответ представлен в полном объеме, логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Ответ представлен не в полном объеме (ответ дан более, чем на 50% поставленных вопросов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Ответ представлен не в полном объеме (ответ дан менее, чем на 50% поставленных вопросов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные вопросы, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	Ответ не представлен, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

#### 5.1.11 Типовые задания (оценочное средство - Практическая задача) для оценки сформированности компетенции ПК-4:

Оцените динамику оборота розничной торговли в РФ в 2014-2016 и в 2017-2019 гг. с точки зрения сезонности и общей тенденции. На какие периоды приходится увеличение продаж, на какие спад продаж?

**Динамика оборота розничной торговли<sup>1)</sup>**  
в % к среднемесячному значению 2013г.



*1) Оценки данных с исключением сезонного и календарного факторов осуществлены с использованием программы "DEMETRA 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.*

### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическая задача)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, видно изучение дополнительного материала
отлично	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, есть незначительные погрешности
очень хорошо	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, допущено не более 2 неточностей непринципального характера
хорошо	Большая часть задач решена (представлено более 75% правильного решения и ответов), допущены неточности непринципального характера
удовлетворительно	Задачи решены (представлено более 55% правильного решения и ответов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность решения и ответа, но в целом соответствует содержанию основного материала
неудовлетворительно	Задачи решены (представлено менее 55% правильного решения и ответов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задачи не решены, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

### 5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации



## Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

## Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка	Уровень подготовки
--------	--------------------

<b>зачтено</b>	<b>превосходно</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне выше предусмотренного программой
	<b>отлично</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	<b>очень хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	<b>хорошо</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	<b>удовлетворительно</b>	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
<b>не зачтено</b>	<b>неудовлетворительно</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	<b>плохо</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

### 5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

#### 5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-2

1. Нормативно-правовое регулирование и закономерности профессиональной деятельности в области торговли и логистики
2. Исторические условия для возникновения торговли и развития торговых отношений .
3. Исторические формы выражения стоимости товаров.
4. История возникновения денег.
5. История создания биржи
6. История создания супермаркета и сетевой торговли
7. История развития логистической деятельности
8. Основы искусственного интеллекта и методики его применения в торговом деле.
9. Практическое применение элементарных инструментов искусственного интеллекта (на примере Deductor).

#### 5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-9

1. Основные понятия дисциплины - бизнес, торговля, коммерческая деятельность, предпринимательство, логистика и их взаимосвязь.
2. Исследование темпов роста и динамики показателей профессиональной деятельности в области торговли и логистики
3. Показатели конъюнктуры товарного рынка в области профессиональной деятельности
4. Виды профессиональной деятельности в области
5. Междисциплинарные связи в области торговли и логистики
6. Маркетинговые исследования покупательского спроса

## 7. Маркетинговые исследования предприятий торговли и логистики

### 5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-4

1. Виды торговли
2. Виды рынков.
3. Признаки и характеристика коммерческих организаций.
4. Признаки и характеристика некоммерческих организаций.
5. Торговля и ее роль в экономике.
6. Функции торговли.
7. Виды деятельности и операции в логистике
8. Характеристика рынка товаров как сферы торговли.
9. Дисциплина «Маркетинг» в системе знаний специалиста торгового дела.
10. Дисциплина «Менеджмент» в системе знаний специалиста торгового дела.
11. Дисциплина «Логистика» в системе знаний специалиста торгового дела.
12. Дисциплина «Товароведение» в системе знаний специалиста торгового дела.
13. Дисциплина «Мерчендайзинг» в системе знаний специалиста торгового дела.

### 5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-5

1. Внешняя среда предприятия. Факторы, влияющие на деятельность предприятия торговли и логистики
2. Внутренняя среда предприятия. Факторы, влияющие на деятельность предприятия торговли и логистики
3. Виды и типы конкуренции в области профессиональной деятельности
4. Современное состояние и тенденции развития оптовой торговли в РФ
5. Современное состояние и тенденции развития розничной торговли в РФ
6. Современное состояние и тенденции развития логистики в РФ
7. Методы и модели оценки и выбора поставщиков товаров и услуг
8. Характеристика объекта профессиональной деятельности: товара.
9. Характеристика объекта профессиональной деятельности: услуги.
10. Виды услуг в торговле.
11. Структура ассортимента торговых услуг
12. Ценовая политика предприятия
13. Маркетинговые исследования услуг в профессиональной деятельности
14. Маркетинговые исследования товаров в профессиональной деятельности
15. Характеристика субъектов профессиональной деятельности: организации-изготовители, продавцы, посредники.
16. Характеристика субъектов профессиональной деятельности: потребители.
17. Понятие и виды покупательского спроса
18. Понятие и виды каналов сбыта товаров и услуг

### Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена

Оценка	Критерии оценивания
	дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

### 5.3.5 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-2

Оцените долю отдельных сетевых ретейлеров в общем объеме выручки от реализации в 2015 году. Сделайте выводы.

Название сети	Штаб-квартира	Выручка, млрд руб
Магнит	Краснодар	763,5
X5 Retail Group	Москва	633,9
Дикси	Москва	229
Лента	Санкт-Петербург	194

О'Кей	Москва	151,9
-------	--------	-------

### 5.3.6 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-9

Оцените ежегодные темпы роста количества сетевых ресторанов, кафе, и баров на российском рынке в 2012,2013 гг. и в 2011г. по сравнению с 2008 г. в процентах. Сделайте вывод.



### 5.3.7 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-5

1. Методом опроса среди членов группы определите весовые коэффициенты значимости каждого фактора.

Таблица 3

	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Общая оценка фактора всеми экспертами	Весовой коэффициент
Фактор 1				Сумма оценок по фактору 1	
Фактор 2				...	
...					
Итого					

### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

### 5.3.8 Типовые задания (оценочное средство - Практическая задача) для оценки сформированности компетенции ПК-4

Оцените темпы роста объема реализации в 2014 г. крупнейших предприятий в отрасли оптовой торговли в процентах: "Тойота Мотор", "Мерседес-Бенц Рус", "Киа Моторс Рус", "Хендэ Мотор СНГ". Какое предприятие является лидером по темпам роста?

№	Место в рейтинге RAEX-600	Компания	Объем реализации в 2014 году (млн. рублей)	Объем реализации в 2013 году (млн. рублей)	Темп прироста (%)
1	35	"Тойота Мотор"	248 627,5	230 854,9	
2	65	"Мерседес-Бенц"	147 624,3	120 056,3	

		Рус"			
3	80	"Киа Моторс Рус"	126 363,0	121 747,6	
4	81	"Хендэ Мотор СНГ"	124 843,3	111 569,1	

### Критерии оценивания (оценочное средство - Практическая задача)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, видно изучение дополнительного материала
отлично	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, есть незначительные погрешности
очень хорошо	Все задачи решены в полном объеме, ответ логичен и обоснован, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Большая часть задач решена (представлено более 75% правильного решения и ответов), допущены неточности не принципиального характера
удовлетворительно	Задачи решены (представлено более 55% правильного решения и ответов), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность решения и ответа, но в целом соответствует содержанию основного материала
неудовлетворительно	Задачи решены (представлено менее 55% правильного решения и ответов), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задачи не решены, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

### 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Денисова Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли : Учебное пособие / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Краснодарский ф-л. - 1. - Москва : Издательство "Магистр", 2022. - 480 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - ISBN 978-5-16-110652-5. - ISBN 978-5-16-005054-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834481&idb=0>.
2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. - Москва : Юрайт, 2023. - 404 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-

01641-3. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=841226&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Иванов Геннадий Геннадьевич (Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова). Коммерческая деятельность : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 1. - Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2024. - 384 с. - (Высшее образование). - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-8199-0939-3. - ISBN 978-5-16-111287-8. - ISBN 978-5-16-018273-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=889261&idb=0>.
2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : Учебное пособие / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. - 2. - Москва : Вузовский учебник, 2024. - 282 с. - (Вузовский учебник). - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9558-0163-6. - ISBN 978-5-16-110568-9. - ISBN 978-5-16-004272-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=888942&idb=0>.
3. Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы : Учебное пособие / Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики". - 5. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 150 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-05282-8., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875360&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. Федеральная служба государственной статистики: Оптовая торговля и товарные рынки. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/wholesale/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/wholesale/)
2. Федеральная служба государственной статистики: Розничная торговля, услуги населению, туризм Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/)
3. Консультант Плюс - законодательство РФ, кодексы и законы в последней редакции. Удобный поиск законов, кодексов, приказов и других документов. Режим доступа: [www.consultant.ru/](http://www.consultant.ru/)
4. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») Режим доступа: <http://raexpert.ru/>
5. Операционная система Microsoft Windows
6. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
7. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.



Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.03.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Большакова Инна Вячеславовна, кандидат экономических наук  
Муранова Татьяна Дмитриевна.

Рецензент(ы): Директор АНО «Эксперт-НН» Барина Н.А..

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12 ноября 2024 года, протокол № №5.