

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Федина Любовь Анатольевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 13.09.2022 14:10:57
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА»
(ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Теория коммерции

для студентов специальности
38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Тольятти 2018

Рабочая учебная программа по дисциплине «Теория коммерции» включена в основную профессиональную образовательную программу специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» решением Президиума Ученого совета.


Протокол №4 от 28.06.2018г.


Начальник учебно-методического отдела _____  Н.М. Шемендюк

28.06.2018

Рабочая учебная программа по дисциплине разработана в соответствии с Федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», утвержденным приказом Минобрнауки РФ от 15.05.2014 г. №539 .


Составили: ассистент Гордеева О.В.

Согласовано Директор научной библиотеки  _____ В.Н.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации  _____ В.В.Обухов

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры «Экономика, организация и коммерческая
(наименование кафедры)
деятельность»

Протокол № 10 от «20» апреля 2018 г.

Заведующий кафедрой  _____ д.э.н., профессор Е.В. Башмачникова
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано начальник учебно-методического отдела  _____ Н.М.Шемендюк

1.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Теория коммерция», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. В настоящее время коммерческая деятельность в России является самым распространенным видом предпринимательской деятельности. Вовлечение значительной части населения в сферу товарного обращения способствовало появлению новых специальностей, среди которых и коммерсанты. Без знаний истории развития и теории коммерции невозможно осуществлять практическую деятельность. В рамках данной дисциплины изучаются основные категории, функции, принципы коммерции.

Основная цель преподавания дисциплины «Теория коммерции» - овладение студентами основами коммерции, включающими теории, законы коммерции, ее свойства и принципы, функциональные связи, экономические условия и практику.

В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа указанной специальности и (или) направления подготовки, содержание дисциплины (модуля, междисциплинарного курса) позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

- применения в коммерческой деятельности методов, средств и приемы менеджмента, делового и управленческого общения;
- использование основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы

1.2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
1	2
ПК-1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК-1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции (<i>лекции, практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа, лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, семинар-круглый стол, семинар-дискуссия, решение разноуровневых и проблемных задач др.) по указанным результатам</i>	Средства и технологии оценки (<i>собеседование, коллоквиум, тестирование, защита творческих проектов др.) по указанным результатам</i>
<p>Знает: ПК-1.7, ПК-1.8</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) основные термины и определения, используемые в дисциплине; 2) периоды, этапы развития коммерции; 3) особенности развития коммерции и торговли в различные периоды российской истории; 4) опыт зарубежных стран в организации и ведении коммерции и предпринимательства; 5) теоретические основы коммерции для решения коммерческих задач предприятия сферы обращения 	Лекции, лекция-дискуссия	Тестирование по теме Экспресс - опрос по теме
<p>Умеет: ПК-1.7, ПК-1.8</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) применять основные положения научных теорий коммерции в организации эффективной коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения; 2) анализировать экономические законы, характеризующие коммерческие связи и отношения между субъектами рынка товаров и услуг; 	Практические (семинарские) занятия	Деловая игра Подготовка докладов и рефератов Портфолио

1. Место дисциплины в структуре**образовательной программы**

Дисциплина относится к вариативной части цикла ОГСЭ

Ее освоение осуществляется в 3 семестре*.

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код и наименование компетенции(й)
	Предшествующие дисциплины	
1	Экономика	-
	Последующие дисциплины	
1	Организация коммерческой деятельности	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-6, ОК-7, ОК-12, ПК-1.1-1.10

* Здесь и далее семестры указаны для обучающихся на базе основного общего образования. Для лиц, обучающихся на базе среднего общего образования, семестры соответствуют учебному плану и нормативному сроку обучения, установленному ФГОС.

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	очная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	72 ч.	72 ч.
Зачетных единиц	2 з.е.	2 з.е.
Лекции (час)	18	8
Практические (семинарские) занятия (час)	28	14
Лабораторные работы (час)	-	
Самостоятельная работа (час)	26	50
Курсовой проект (работа) (+,-)	-	
Контрольная работа (+,-)	-	
Экзамен, семестр /час.	-	
Зачет (дифференцированный зачет), семестр	3 семестр	3 семестр
Контрольная работа, семестр	-	3 семестр

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)				Средства и технологии оценки (устный опрос, подготовка докладов, подготовка презентаций, собеседование, письменная работа, тест, индивидуальные задания и др.)
		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Лабораторные работы, час	Самостоятельная работа, час	
3 семестр						
1	Тема 1. Основа развития коммерции <u>План занятия:</u> 1. Торговля в древнем мире. 2. Торговля раннего и классического средневековья. 3. Европейская торговля периода позднего средневековья	2/1	4/1		3/6	Практикум-игра по экономике "Где ты встречаешься с коммерцией" Тестирование по теме Глоссарий по теме
2	Тема 2. Развитие торговли в России <u>План занятия:</u> 1. Состояние русской торговли в XI-XVII вв.. 2. Торговля и предпринимательство XVIII-XIX вв. 3. Особенности развития торговли во второй половине XIX-начале XX вв. 4. Торговля в советский период. 5. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики.	2/1	4/1		3/6	Тестирование по теме Письменный опрос Глоссарий по теме
3	Тема 3. Научные теории коммерции <u>План занятия:</u>	2/1	4/2		3/8	Тестирование по теме

	1. Эволюция теорий международной торговли. 2. Классические и неоклассические теории. Неотехнологические теории коммерции					Подготовка докладов и рефератов в виде презентаций Глоссарий по теме
4	Тема 4. Понятия, категории и законы коммерции. Предмет коммерции и методы его исследования <u>План занятия:</u> 1. Понятие, роль, содержание и задачи коммерции. 2. Основные законы коммерции. Предмет и метод исследования коммерции	2/1	4/2		3/6	Экспресс - опрос по теме Тестирование по теме Глоссарий по теме
5	Тема 5. Свойства и принципы коммерции <u>План занятия:</u> 1. Свойства коммерции. Принципы, используемые в коммерции	2/1	3/2		3/6	Экспресс - опрос по теме Деловая игра «Денежные отношения» Глоссарий по теме
6	Тема 6. Система основных явлений в области коммерции. Методы их научного познания <u>План занятия:</u> 1. Коммерческая деятельность как система. Характеристика основных явлений в коммерции	2/1	3/2		3/6	Тестирование по теме Письменный опрос Глоссарий по теме
7	Тема 7. Цели коммерции и средства их достижения. Закономерности и функциональные связи явлений в коммерции <u>План занятия:</u> 1. Цели коммерции и средства достижения. 2. Закономерности в коммерции. Функциональные связи в коммерции и принципы их организации	3/1	3/2		4/6	Письменный опрос Глоссарий по теме
8	Тема 8. Практика коммерции <u>План занятия:</u> 1. Личность коммерсанта в современных условиях. 2. Организация коммерческих служб. Основы управления коммерческой деятельностью	3/1	3/2		4/6	Письменный опрос Глоссарий по теме

Промежуточная аттестация по дисциплине	18/8	28/14		26/50	Зачет
--	------	-------	--	-------	-------

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения (решение разноуровневых и проблемных задач, семинар-дискуссия, круглый стол, защита творческих проектов, тестирование и др.)
1 семестр			
1	Занятие 1. Основа развития коммерции	4/1	Деловая игла Тестирование по теме
2	Занятие 2. Развитие торговли в России	4/1	Тестирование по теме Решение практических задач Глоссарий по теме
3	Занятие 3. Научные теории коммерции	4/2	Тестирование по теме Прослушивание и обсуждение докладов (рефератов) студентов
4	Занятие 4. Понятия, категории и законы коммерции. Предмет коммерции и методы его исследования	4/2	Экспресс - опрос по теме Тестирование по теме
5	Занятие 5. Свойства и принципы коммерции	3/2	Экспресс - опрос по теме Деловая игра
6	Занятие 6. Система основных явлений в области коммерции. Методы их научного познания	3/2	Тестирование по теме Решение практических задач
7	Занятие 7. Цели коммерции и средства их достижения. Закономерности и функциональные связи явлений в коммерции	3/2	Решение практических задач Глоссарий по теме
8	Занятие 8. Практика коммерции	3/2	Решение практических задач Глоссарий по теме
Итого за 3 семестр		28/14	
Итого		28/14	

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы (конспект, реферат, решение задач, доклад, индивидуальное задание, групповое задание и др.)	Средства и технологии оценки (собеседование, письменная работа, тест и др.)	Объем часов
1	2	3	4	5
1	Изучение и конспектирование дополнительной литературы в соответствии с программой курса	Конспект	Тест	3/6
2	Самостоятельное решение задач по заданию преподавателя	Решение задач	Аналитический отчет	3/6
3	Подготовка рефератов и эссе на заданную тему	Реферат, эссе	Презентация	3/8
4	Составление схем, таблиц, ребусов, кроссвордов для систематизации учебного материала	Индивидуальное задание	Портфолио	3/6
5	Ответы на контрольные вопросы	Конспект	Устный опрос, Тест	3/6
6	Составление глоссария, кроссворда или библиографии по конкретной теме	Глоссарий, кроссворд	Экономический диктант	3/6
7	Ответы на контрольные вопросы	Конспект	Устный опрос, Тест	4/6
8	Участие в научных и практических конференциях	Статья	Выступление на конференции	4/6
Итого за семестр				26/50
Итого				26/50

Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы рефератов (письменных работ, эссе, докладов, статей)

1. Исторический аспект развития коммерции в России.
2. Зарубежный опыт развития торговли экономически развитых стран.
3. Организационная структура торговли зарубежных стран и координация ее развития.
4. Современные научные теории коммерции, их применение в организации коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
5. Коммерция как составная часть рыночного хозяйствования.
6. Организация коммерческих процессов в сфере товарного обращения: системный подход.
7. Основные принципы коммерции в условиях рыночной экономики.
8. Формирование коммерческих отношений в сфере товарного обращения.

9. Государственное регулирование коммерции в современных условиях хозяйствования.
10. Закономерности и функциональные связи явлений в коммерции и их использование для выработки государственной торговой политики.
11. Внешняя и внутренняя среда и ее влияние на результативность коммерческой деятельности.
12. Опыт и практика коммерции при рыночных отношениях.
13. Конкуренция в сфере коммерции и ее роль в коммерческой деятельности предприятия.
14. Общесистемные особенности коммерции в новых условиях хозяйствования.
15. Методология исследования коммерции в рыночных условиях.
16. Закономерности и функциональные связи явлений в коммерции и их роль в системе управления торговлей.
17. Формирование коммерческих и товарно-денежных отношений в условиях перехода к рынку.
18. Выбор форм собственности и организации коммерческой деятельности субъектами сферы товарного обращения.
19. Формирование договорных отношений в сфере коммерции.
20. Система управления и хозяйственная самостоятельность субъектов коммерции.
21. Механизм ценообразования в сфере коммерции.
22. Материально-технологическое обеспечение деятельности предприятий в сфере коммерции.
23. Характеристика коммерции как составной части рыночного хозяйствования.
24. Инфраструктура, обеспечивающая коммерцию на рынке товаров и услуг.
25. Концепция развития коммерции в переходный период к рынку.
26. Маркетинговая концепция преобразования коммерции в России.
27. Финансовое обеспечение деятельности в сфере коммерции.
28. Управление затратами в сфере коммерции.
29. Анализ и оценка форм продвижения товаров в сфере обращения

Перечень примерных контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы по дисциплине

Тема 1. Основа развития коммерции

Вопросы для самоконтроля:

1. Опишите развитие торговли в древнем Египте.
2. Какое место занимал Вавилон в торговле древнего мира?
3. Отметьте особенности экономики Финикии.
4. Каковы роль и значение Древней Греции как мировой торговой державы?
5. Опишите развитие торговли и коммерции в Древнем Риме.
6. Как протекало развитие коммерции в Европе в период раннего средневековья?
7. Какова роль Византийской империи в мировой торговле древности?
8. Какова роль итальянских городов-республик в мировой торговле средневековья?
9. Дайте оценку Испании и Португалии как мировым торговым агентам.
10. Какие особенности экономики Голландии в период позднего средневековья вы можете назвать?
11. Англия как великая морская и торговая держава периода позднего средневековья.

Тема 2. Развитие торговли в России

1. Опишите внешнюю и внутреннюю торговлю в Древней Руси.
2. Охарактеризуйте денежное хозяйство Руси в период XIII - XV вв.
3. Сравните налоговую политику монголотатар и в период Московского государства.
4. Опишите таможенную политику в допетровской Руси.

5. Купеческое сословие: его роль в экономике страны и структура.
6. Дайте оценку внешней торговли Московского государства.
7. Укажите особенности внутренней торговли Московского государства.
8. Петровские реформы и их влияние на коммерцию России.
9. Как протекала внешняя и внутренняя торговля России во II половине XVIII в.?
10. Каковы особенности развития внутренней и внешней торговли в России при Екатерине Великой?
11. Каковы особенности таможенной политики Александра I?
12. Внешняя торговля Российской империи при Александре I.
13. Какое влияние на коммерцию оказали реформы Николая I?
14. Какое влияние на экономику России оказали реформы Александра II?
15. Охарактеризуйте внешнюю торговлю России 2-ой половины XIX в.
16. Каково значение реформ Витте для развития отечественной экономики?
17. Отметьте особенности внешней и внутренней торговли России XX в.
18. Какие изменения произошли во внутренней торговле Советской России после октября 1917 г.?
19. Дайте свою оценку торговле в период НЭПа.
20. Как развивается малый бизнес в России на современном этапе (динамика, проблемы)?
21. Внутренняя торговля в России в переходный период.
22. Какие особенности развития внешнеторговых связей в период с 1992 г. по настоящее время вы можете назвать?
23. Сформулируйте проблемы формирования рынка в РФ в начале XXI в.
24. Какие на ваш взгляд основные проблемы коммерции на современном этапе?

Тема 3. Научные теории коммерции

1. Раскройте сущность теории абсолютных преимуществ А.Смита
2. Охарактеризуйте теорию сравнительных преимуществ.
3. Поясните теорию соотношения факторов производства.
4. Раскройте суть парадокса Леонтьева.
5. Опишите неотехнологические модели современной коммерции.
6. Какой вклад внесла школа меркантилизма в теорию международной торговли?

Тема 4. Понятия, категории и законы коммерции. Предмет коммерции и методы его исследования

1. Каково происхождение понятия «коммерция»?
2. Какие категории коммерции вы знаете?
3. Кто является субъектом коммерческой деятельности?
4. Назовите объекты коммерческой деятельности.
5. Какое понятие является более широким: торговля или коммерция?
6. Охарактеризуйте роль коммерсанта в рыночной экономике.
7. Назовите законы спроса и предложения.
8. Что такое равновесная цена?
9. Какие методы используются для исследования коммерческой деятельности?

Тема 5. Свойства и принципы коммерции

1. Сформулируйте и поясните принципы коммерции.
2. Какие свойства коммерции вам известны?
3. Что такое коммерческий риск?
4. Какие виды рисков могут возникнуть в практике торгового предприятия?

Тема 6. Система основных явлений в области коммерции. Методы их научного познания

1. Охарактеризуйте коммерческую деятельность как систему.

2. Какие составные элементы имеет коммерция, как система?
3. Отметьте свойства коммерции как системы.
4. Назовите составляющие подсистемы коммерции.
5. В чем заключается основная задача закупочной работы?
6. Перечислите основные этапы закупочной работы.
7. Назовите источники поступления товаров.
8. Что включает в себя процесс хранения товаров в магазине?
9. Что такое товародвижение?
10. Укажите основные элементы процесса продажи товаров.
11. Перечислите и охарактеризуйте известные вам формы продажи.

Тема 7. Цели коммерции и средства их достижения. Закономерности и функциональные связи явлений в коммерции

1. Каковы цели и функции коммерческой деятельности?
2. Перечислите основные средства реализации коммерческих целей.
3. Что такое закономерность? Какие закономерности в коммерции вы знаете?
4. Какие отношения складываются между поставщиками и покупателями в процессе поставок товаров?
5. В чем заключается специфика коммерческих связей?

Тема 8. Практика коммерции

1. Охарактеризуйте роль коммерсанта в рыночной экономике.
2. Перечислите и охарактеризуйте известные вам виды адаптации коммерческого работника к изменяющимся условиям рынка.
3. Какими личностными и профессиональными характеристиками должен обладать коммерсант на ваш взгляд?
4. Сформулируйте основные задачи и функции коммерческих служб.
5. Что означает управление коммерческой деятельностью?
6. Укажите принципы и методы управления.
7. Кто (что) является субъектом и объектом управления в коммерческой деятельности?

Вопросы для собеседования

1. Каковы роль и значение Древней Греции как мировой торговой державы?
2. Опишите развитие торговли и коммерции в Древнем Риме.
3. Как протекало развитие коммерции в Европе в период раннего средневековья?
4. Купеческое сословие: его роль в экономике страны и структура.
5. Дайте оценку внешней торговли Московского государства.
6. Укажите особенности внутренней торговли Московского государства.
7. Петровские реформы и их влияние на коммерцию России
8. Охарактеризуйте теорию сравнительных преимуществ.
9. Поясните теорию соотношения факторов производства.
10. Раскройте суть парадокса Леонтьева
11. Кто является субъектом коммерческой деятельности?
12. Назовите объекты коммерческой деятельности.
13. Какое понятие является более широким: торговля или коммерция?
14. Какие свойства коммерции вам известны?
15. Что такое коммерческий риск?
16. В чем заключается основная задача закупочной работы?
17. Перечислите основные этапы закупочной работы.
18. Назовите источники поступления товаров.
19. Перечислите основные средства реализации коммерческих целей.
20. Что такое закономерность? Какие закономерности в коммерции вы знаете?

21. Какими личностными и профессиональными характеристиками должен обладать коммерсант на ваш взгляд?

22. Сформулируйте основные задачи и функции коммерческих служб.

23. Что означает управление коммерческой деятельностью?

Изучение рекомендуемой литературы

1. Абчук, В.А. Коммерция: Учебник [Текст] . – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2007. – 475с.
2. Дашков, Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли [Текст] . – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2008. – 448с.
3. Каплина, С. А. Коммерсант в торговле: Учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования [Текст] . - Издательство Феникс, 2007. – 461 с.
4. Минько, Э. В. , Минько, А. Э. Основы коммерции: Учебное пособие [Текст] . – Издательство Феникс, 2007. – 512 с.
5. Орленко, Л.В. История торговли: Учебное пособие [Текст] .- М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М,2007.-352с.
6. Экономическая теория (политэкономия) [Текст]: Учебник / Под общ. ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. М.: ИНФРА-М, 2007. – 560 с.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Лекция-дискуссия	Тема 1. Основа развития коммерции	-
Обсуждение проблемной ситуации		Тема 2. Развитие торговли в России Тема 5. Свойства и принципы коммерции
Компьютерные симуляции	-	-
Деловая (ролевая игра)		Тема 1. Основа развития коммерции Тема 5. Свойства и принципы коммерции
Разбор конкретных ситуаций		Тема 2. Развитие торговли в России Тема 6. Система основных явлений в области коммерции. Методы их научного познания Тема 7. Цели коммерции и средства их достижения. Закономерности и

		функциональные связи явлений в коммерции
Психологические и иные тренинги	-	-
Слайд-лекции	Тема 1. Основа развития коммерции Тема 2. Развитие торговли в России Тема 7. Цели коммерции и средства их достижения. Закономерности и функциональные связи явлений в коммерции Тема 8. Практика коммерции	

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к зачету и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, лабораторные работы (при наличии в учебном плане), консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (зачету).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (зачет).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.

Содержание заданий для практических занятий

Темы письменных работ, эссе, докладов и т.п.

1. Исторический аспект развития коммерции в России.
2. Зарубежный опыт развития торговли экономически развитых стран.
3. Организационная структура торговли зарубежных стран и координация ее развития.
4. Современные научные теории коммерции, их применение в организации коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
5. Коммерция как составная часть рыночного хозяйствования.
6. Организация коммерческих процессов в сфере товарного обращения: системный подход.
7. Основные принципы коммерции в условиях рыночной экономики.
8. Формирование коммерческих отношений в сфере товарного обращения.
9. Государственное регулирование коммерции в современных условиях хозяйствования.
10. Закономерности и функциональные связи явлений в коммерции и их использование для выработки государственной торговой политики.
11. Внешняя и внутренняя среда и ее влияние на результативность коммерческой деятельности.
12. Опыт и практика коммерции при рыночных отношениях.
13. Конкуренция в сфере коммерции и ее роль в коммерческой деятельности предприятия.
14. Общесистемные особенности коммерции в новых условиях хозяйствования.
15. Методология исследования коммерции в рыночных условиях.

16. Закономерности и функциональные связи явлений в коммерции и их роль в системе управления торговлей.
17. Формирование коммерческих и товарно-денежных отношений в условиях перехода к рынку.
18. Выбор форм собственности и организации коммерческой деятельности субъектами сферы товарного обращения.
19. Формирование договорных отношений в сфере коммерции.
20. Система управления и хозяйственная самостоятельность субъектов коммерции.
21. Механизм ценообразования в сфере коммерции.
22. Материально-технологическое обеспечение деятельности предприятий в сфере коммерции.
23. Характеристика коммерции как составной части рыночного хозяйствования.
24. Инфраструктура, обеспечивающая коммерцию на рынке товаров и услуг.
25. Концепция развития коммерции в переходный период к рынку.
26. Маркетинговая концепция преобразования коммерции в России.
27. Финансовое обеспечение деятельности в сфере коммерции.
28. Управление затратами в сфере коммерции.
29. Анализ и оценка форм продвижения товаров в сфере обращения

Задания, задачи (ситуационные, расчетные и т.п.)

Задача №1.

На двух берегах реки расположены города Левый и Правый; сообщение между берегами отсутствует. В Левом есть спрос на некоторый товар и его предложение описываются равенствами:

$$Q_{\text{Л}}^D = 4000 - 40P; \quad Q_{\text{Л}}^S = -200 + 10P.$$

Спрос и предложение на рынке этого же товара в Правом:

$$Q_{\text{П}}^D = 3000 - 30P; \quad Q_{\text{П}}^S = -400 + 20P.$$

а) Обратите внимание на то, что функции спроса и предложения в Правом пропорциональны соответствующим функциям в Левом. Какое можно дать этому простое объяснение?

б) Найдите равновесные значения цены и объема продаж в каждом из городов.

Задача №2.

Между городами построен мост, позволяющий беспрепятственно перемещаться грузам и пассажирам, вследствие чего рынки объединились.

а) Найдите равновесные значения цены и объема продаж на объединенном рынке.

б) Найдите объемы покупок и продаж в каждом из городов после объединения рынков. Сравните результаты с полученными в задаче №1.

в) Определите направление и объем перемещения груза из одного города в другой.

Задача №3.

В предыдущей задаче по умолчанию предполагалось, что транспортировка груза с одного берега на другой не сопряжена ни с какими затратами.

а) Пересмотрите результаты решения задачи №2, считая, что транспортировка единицы товара обходится в 4 денежные единицы, уплачиваемые продавцом.

б) Пусть транспортировка единицы товара обходится в t денежных единиц. Обобщите предыдущие результаты, представив их в виде зависимости от t .

в) При каком значении t рынки окажутся разобщенными?

Задача №4.

В задаче №3 предполагалось, что затраты на транспортировку единицы товара не зависят от объема перевозок. Теперь предположим, что перевозка данного товара требует специализированных транспортных средств и осуществляется фирмами, располагающими такими средствами. Предложение на рынке специализированных перевозок описывается равенством:

$$Q_D^S = -50 + 20t.$$

Определите цену перевозки и пересчитайте результаты, определенные в задаче №3.

Задача №5.

Рассмотрим ситуацию, описанную в условии задачи №1.

а) Определить излишки покупателей и продавцов в каждом из городов.

б) Найти суммарные излишки покупателей и продавцов в обоих городах, а также общественные выгоды обмена в каждом из городов.

в) Найти суммарные излишки всех субъектов обоих рынков.

Задача №6.

Рассмотрим ситуацию, описанную в условии задачи №2. Определить те же характеристики, которые определялись в задаче №5, сравнить результаты, полученные в обеих задачах, сделать выводы.

Задача №7.

Изменим условие задачи №3 следующим образом: будем считать, что собственно транспортировка товара не связана с затратами, но администрация установила пошлину за

перемещение товара из одного города в другой. Определить излишки участников рынков, а также сумму сбора пошлины;

- а) при ставке пошлины 4 денежные единицы за единицу товара;
- б) при ставке t денежных единиц за единицу товара.

Покрывает ли собираемая пошлина потери излишков участников рынков?

Вопросы (тест) для самоконтроля

1. Организация управления предполагает решение двух основных вопросов:
 - а) организация или создание структуры управления компании, распределение полномочий;
 - б) организация и управление маркетинговой политикой на предприятии;
 - в) организация и управление стратегическим развитием предприятия.
2. Данный сектор образует самую разветвленную сеть предприятий действующих на местных рынках и связанных с массовым потребителем товаров и услуг.
 - а) крупный бизнес;
 - б) средний бизнес;
 - в) малый бизнес.
3. Основные требования, предъявляемые к структуре управления, - ...
 - а) оперативность, оптимальность, экономичность;
 - б) своевременность, рациональность, эффективность;
 - в) направленность, достоверность, компетентность.
4. Выберите утверждение, относящееся к оперативности.
 - а) число ступеней управления следует свести до минимума. Чем больше ступеней, тем менее эффективно управление;
 - б) она достигается путём конкретного разделения управленческого труда;
 - в) управленческие решения необходимо принимать быстро. С учётом этого требования следует распределять права и ответственность.
5. В каком бизнесе функция производства товаров является основной, т.е. определяющей?
 - а) производственный;
 - б) коммерческий;
 - в) финансовый.
6. Выберите утверждение, относящееся к экономичности.
 - а) число ступеней управления следует свести до минимума. Чем больше ступеней, тем менее эффективно управление;
 - б) она достигается путём конкретного разделения управленческого труда;
 - в) управленческие решения необходимо принимать быстро. С учётом этого требования следует распределять права и ответственность.

7. Какие факторы оказывают влияние на структуру управления?
- масштабы бизнеса, тип производства;
 - организация бизнеса, его управление;
 - специфика маркетинговой политики.
8. Это часть системы управления, в которой происходит определение целей и регулирование управляемой подсистемой.
- управляющая подсистема;
 - элементы системы управления;
 - управляемая подсистема.
9. Материальная, дисциплинарная, административная, уголовная ответственности – это...
- правовые методы;
 - социально-психологический метод;
 - экономические методы.
10. Их выполнение связано с решением конкретных задач, входящих в сферу деятельности.
- техники управления;
 - функции управления;
 - процессы управления.
11. Совокупность способов воздействия на коллективы и отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе производства образует...
- технику управления;
 - функции управления;
 - методы и принципы управления.
12. По механизму и характеру воздействия на персонал различают следующие группы методов:
- административные и экономические;
 - социально-психологические;
 - все ответы верны.
13. Основные факторы, способствующие развитию торговли Руси в XI-XVII вв:
- удобное географическое положение, развитое ремесленное производство
 - укрепление купечества; позиционирование Москвы, как крупного торгового центра
 - наличие гостиных дворов во всех русских городах, появление первых мануфактур
 - крушение Арабского Халифата
14. Какой день изначально считался главным торговым днем в средневековой Руси?
- среда
 - пятница
 - суббота
 - воскресенье
15. В экономике России XVII века возникли первые капиталистические элементы:
- начал формироваться единый всероссийский рынок;

- б) появились первые мануфактуры;
- в) начался процесс первоначального накопления капитала.
- г) все ответы верны

16. В российском законодательстве XVIII-XIX вв. определялась деятельность двух видов предпринимательских объединений:

- а) товарищество и производственный кооператив
- б) унитарное предприятие и фонд
- в) акционерная компания и торговый дом
- г) ассоциация и союз

17. Исходный план НЭПа предусматривал:

- а) разрешение частной торговли; наем рабочей силы;
- б) привлечение к развитию промышленности иностранного капитала;
- в) аренду земли под государственным контролем, замену натуральной зарплаты денежной
- г) все ответы верны

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (экзамен)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

направление 38.03.01 «Экономика»

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Этап формирования компетенции (№ темы)	Тип контроля (текущий, промежуточный)	Вид контроля (устный опрос, письменный ответ, понятийный диктант, компьютерный тест, др.)	Количество Элементов (количество вопросов, заданий), шт.
ПК-1.7, ПК-1.8	1	текущий	Тестирование Глоссарий	20 10
	2	текущий	Тестирование Письменный опрос Глоссарий	10 5 10
	3	текущий	Тестирование Презентация Глоссарий	20 1 10
	4	текущий	Устный опрос Тестирование Глоссарий	3 10 10
	5	текущий	Устный опрос Тестирование Глоссарий	5 10 10
	6	текущий	Тестирование Письменный опрос Глоссарий	20 7 10
	7	текущий	Письменный опрос	5

			<i>Глоссарий</i>	10
	8	<i>текущий</i>	<i>Тестирование</i> <i>Презентация</i> <i>Глоссарий</i>	10 1 10
	<i>промежуточный</i>		<i>Компьютерное тестирование</i>	<i>не менее 80</i>

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины	Оценочные средства (перечень вопросов, заданий и др.)
<p>Знает: основные термины и определения, используемые в дисциплине; периоды, этапы развития коммерции; особенности развития коммерции и торговли в различные периоды российской истории; опыт зарубежных стран в организации и ведении коммерции и предпринимательства; теоретические основы коммерции для решения коммерческих задач предприятия сферы обращения</p>	<p>1. Организация управления предполагает решение двух основных вопросов: а) организация или создание структуры управления компании, распределение полномочий; б) организация и управление маркетинговой политикой на предприятии; в) организация и управление стратегическим развитием предприятия.</p> <p>2. Данный сектор образует самую разветвленную сеть предприятий действующих на местных рынках и связанных с массовым потребителем товаров и услуг. а) крупный бизнес; б) средний бизнес; в) малый бизнес.</p> <p>3. Основные требования, предъявляемые к структуре управления, - ... а) оперативность, оптимальность, экономичность; б) своевременность, рациональность, эффективность; в) направленность, достоверность, компетентность.</p>
<p>Умеет: применять основные положения научных теорий коммерции в организации эффективной коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения; анализировать экономические законы, характеризующие коммерческие связи и отношения между субъектами рынка товаров и услуг;</p>	<p>4. Выберите утверждение, относящееся к оперативности. а) число ступеней управления следует свести до минимума. Чем больше ступеней, тем менее эффективно управление; б) она достигается путём конкретного разделения управленческого труда; в) управленческие решения необходимо принимать быстро. С учётом этого требования следует распределять права и ответственность.</p> <p>5. В каком бизнесе функция производства товаров является основной, т.е. определяющей? а) производственный; б) коммерческий; в) финансовый.</p> <p>Задача №1. На двух берегах реки расположены города Левый и Правый; сообщение между берегами отсутствует. В Левом есть спрос на некоторый товар и его предложение описываются равенствами: $Q_E^D = 4000 - 40P$; $Q_E^S = -200 + 10P$. Спрос и предложение на рынке этого же товара в Правом: $Q_P^D = 3000 - 30P$; $Q_P^S = -400 + 20P$.</p> <p>а) Обратите внимание на то, что функции спроса и предложения в Правом пропорциональны соответствующим функциям в Левом. Какое можно дать этому простое объяснение? б) Найдите равновесные значения цены и объема продаж в каждом из городов.</p> <p>Задача №2.</p>

Между городами построен мост, позволяющий беспрепятственно перемещаться грузам и пассажирам, вследствие чего рынки объединились.

а) Найдите равновесные значения цены и объема продаж на объединенном рынке.

б) Найдите объемы покупок и продаж в каждом из городов после объединения рынков. Сравните результаты с полученными в задаче №1.

в) Определите направление и объем перемещения груза из одного города в другой.

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее—задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;
- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;
- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-

графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %,

качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
Уровневая шкала оценки компетенций	100 балльная шкала, %	100 балльная шкала, %	5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл	недифференцированная оценка
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Учебно-методическое пособие по дисциплине "Теория коммерции" [Электронный ресурс] : для студентов специальности 38.02.04 "Коммерция (по отраслям)" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность" ; сост. О. В. Гордеева. - Документ Adobe Acrobat. - Тольятти : ПВГУС, 2017. - 596 КБ, 88 с. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.
2. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / Г. А. Яковлев. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>.

Дополнительная литература

3. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов по специальности 080301 "Коммерция (торговое дело)" / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. - М. : Магистр [и др.], 2015. - 382 с.

4. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности [Текст] : учеб. для академ. бакалавриата по эконом. и юрид. направлениям и специальностям : в 2 т. Т. 1 / Н. Ю. Круглова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮРАЙТ, 2016. - 742 с.
5. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>
6. Торгушина, Е. В. Эволюционное развитие сферы товарного обращения в России: специфика кооперативной торговли (1923-1956 гг.) [Электронный ресурс] / Е. В. Торгушина// Вестн. ПВГУС. Сер. "Экономика". - Тольятти : ПВГУС, 2015. - № 3 (41) - С. 184-187. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы

1. BOOK. RU [Электронный ресурс] : электрон. б-ка. - Режим доступа: <http://www.book.ru/>. - Загл. с экрана.
2. За партой. РУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://za-partoj.ru/d/econ/econ285.htm>. - Загл. с экрана.
3. Издательский дом Гребенникова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.grebennikov.ru. - Загл. с экрана.
4. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/>. - Загл. с экрана.
5. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Word	Текстовый процессор, предназначенный для создания, просмотра и редактирования текстовых документов, с локальным применением простейших форм таблично-матричных алгоритмов.	Подготовка студентами докладов и рефератов по представленной тематике, оформления самостоятельных работ
2	Microsoft PowerPoint	Программа подготовки презентаций и просмотра презентаций, являющаяся	Воспроизведение презентаций, подготовленных студентами

		частью Microsoft Office и доступная в редакциях для операционных систем Microsoft Windows и Mac OS.	в рамках предложенных тем научных докладов и рефератов
3	Microsoft Excel	Широко распространенная компьютерная программа. Нужна она для проведения расчетов, составления таблиц и диаграмм, вычисления простых и сложных функций.	Проведение практических занятий, подготовка студентами докладов и рефератов по представленной тематике, решение домашних заданий.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

Реализация программы дисциплины в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности требует наличие учебного кабинета, укомплектованного специализированной мебелью, техническими средствами обучения и наглядными пособиями, служащими для представления учебной информации.

11. Примерная технологическая карта дисциплины Теория коммерции

кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

№	Виды контрольных точек	Кол-во контр. точек	Кол-во баллов за 1 контр. точку	График прохождения контрольных точек																Итого	зач. неделя
				Сентябрь (февраль)				Октябрь (март)				Ноябрь (апрель)				Декабрь (май)					
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		
1	Обязательные:																				
1.1	Посещение лекционного занятия	8	0,5		+		+		+		+		+		+		+	+		4	
1.2	Решение ситуационных и практических задач	12	2		+	+	+	+	+	+		+	+	+		+	+		+	24	
1.3	Контроль лекционного материала	1	6															+		6	
1.4	Итоговая контрольная работа	1	8																+	8	
Итого																				38	
2	Дополнительные																				
2.1	Коллоквиум	1	10															+		10	
2.2	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса или тестирования	4	3			+			+				+				+			12	
Итого																				22	
3	Творческие задания:																				
3.1	Глоссарий	1	10																+	10	
3.2	Участие в конференции	1	20											+						10	
Текущий рейтинг																				20	
4	Промежуточный контроль знаний	1	20										+							20	
Общий рейтинг																					
Зачет / экзамен																					зачет

