

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

[Signature] / Шубаева В.Г./

«28» *августа* 20*20* г.

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) программы	Коммерция и электронная торговля
Уровень образования	высшего бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:

_____ / к.э.н., доцент Кожевникова С.Ю.

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП.....	3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	3
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	5
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА	9
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ	10
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	12
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	13
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса	14
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ.....	14
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	15
12. ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ	16

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: освоение знаний в области организационно-управленческих и экономических особенностей осуществления процессов коммерческой деятельности, а также приобретение умений и формирование компетенций в области организации и управления коммерческими процессами у будущих бакалавров торгового дела.

Задачи:

- сформировать представление о организационно-экономической сущности и содержании коммерческой деятельности в сфере производства товарной продукции, в сфере обращения товаров и услуг;
- сформировать знания, умения и навыки в области организации и управления коммерческими процессами на предприятии;
- сформировать у обучающихся умения и навыки работы с технической документацией для эффективной организации процессов коммерческой деятельности и торгового обслуживания покупателей на предприятиях торговли на основе сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.Б «Коммерческая деятельность» относится к базовой части Блока 1 РУП ОПОП и является обязательной для освоения обучающимся вне зависимости от направленности (профиля) программы.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
ОПК-4 способность осуществлять сбор,	Третий уровень (продвинутый) (ОПК-4) - 3	<i>Знать:</i> основы информационного обеспечения профессиональной деятельности в области организации, управления и проектирования процессов

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией		<p>коммерческой деятельности предприятий ЗЗ(II) (ОПК-4); Уметь: применять основные информационные ресурсы и компьютерные технологии для решения профессиональных задач в области организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности предприятий УЗ(II) (ОПК-4); Владеть: навыками применения компьютерных технологий, финансово-экономической и организационно-управленческой информации о деятельности предприятия для решения профессиональных задач в области организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности ВЗ(II) (ОПК-4).</p>
ОПК –5 готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	Третий уровень (продвинутый) (ОПК-5) - 3	<p>Знать: виды технической документации, необходимой для профессиональной деятельности в области организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности ЗЗ(II) (ОПК-5); Уметь: использовать правильно оформленную техническую документацию для решений профессиональных задач в области коммерческой деятельности УЗ(II) (ОПК-5); Владеть: навыками организации, управления и проектирования коммерческой деятельности предприятия на основе использования технической документации ВЗ(II) (ОПК-5).</p>

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов, из которых 36 часов самостоятельной работы обучающегося отводится на

подготовку и защиту экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен - 4 семестр, курсовая работа – 4 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по очной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины (очная форма обучения)

Номер и наименование тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Тема 1. Организационно-экономическая сущность, содержание и составляющие коммерческой деятельности	8	4	-	12
Тема 2. Организационные формы и задачи коммерческой деятельности в сфере производства товарной продукции	2	4	-	12
Тема 3. Организационные формы и задачи коммерческой деятельности в сфере обращения товаров и услуг	8	8	-	16
Тема 4. Организационно-правовое обеспечение коммерческой деятельности	6	8	-	10
Тема 5. Экономико-организационное содержание основных коммерческих процессов	8	10	-	16
Тема 6. Экономико-организационные закономерности планирования и организации коммерческих процессов	8	10	-	14
Тема 7. Экономическая эффективность коммерческой деятельности	2	4	-	10
<i>Всего за семестр:</i>	42	48	-	90
Всего по дисциплине:	42	48	-	90

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Организационно-экономическая сущность, содержание и составляющие коммерческой деятельности

Понятие коммерческой деятельности. Место, роль, принципы и содержание коммерческой деятельности в рыночной экономике в рамках общественного воспроизводства. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности. Государственное регулирование и информационное обеспечение профессиональной деятельности в области организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения.

Составляющие коммерческой деятельности: объекты и субъекты, основные процессы, ресурсное обеспечение.

Объекты коммерческой деятельности. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Услуги и работы как объект

коммерческой деятельности.

Коммерческие предприятия как субъекты коммерческой деятельности в разных сферах применения: - в сфере производства продукции и услуг; - в сфере товарного обращения и услуг.

Ресурсы коммерческой деятельности. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности; роль, задачи и отличительные особенности материально-технической базы в осуществлении коммерческой деятельности различными предпринимательскими структурами; источники развития. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в коммерческой деятельности. Товарные ресурсы. Кадровое обеспечение коммерческой деятельности. Организационное обеспечение коммерческой деятельности: выбор рациональной организационной структуры управления коммерческой деятельностью.

Основные процессы коммерческой деятельности. Их классификация: торговые (коммерческие); технологические (производственные); дополнительные торговые.

Тема 2. Организационные формы и задачи коммерческой деятельности в сфере производства товарной продукции

Определение места процессов коммерческой деятельности в рамках коммерческого производственного предприятия. Сущность деятельности коммерческих служб (отделов) на производственном предприятии. Их назначение, основные функции и решаемые задачи.

Краткая характеристика каналов и форм сбыта продукции и услуг, материально-технического снабжения и производственного обслуживания. Вопросы проектирования и организации сбытовой (распределительной) сети и снабжения (закупок). Взаимосвязь с производственными и иными службами предприятия.

Основные требования к договорной работе с поставщиками, посредниками и контрагентами, покупателями.

Особенности организации и перспективы развития коммерческих отделов (служб) производственных предприятий.

Тема 3. Организационные формы и задачи коммерческой деятельности в сфере обращения товаров и услуг

Определение торгового предприятия. Классификации: с позиции правового положения, нормативных регламентирующих документов, количественных критериев, с отраслевых позиций и т.д.

Место и основное назначение оптово-посреднических звеньев товарного обращения в процессе товародвижения и сбыта. Функции и задачи коммерческой деятельности, решаемые оптовой торговлей. Краткая характеристика и отличительные признаки организации коммерческой деятельности основных видов оптово-посреднических звеньев товарного обращения: оптовых баз, складов, товарных бирж, аукционов, ярмарок, выставок, торгов (тендеров), брокерских контор, дистрибьюторов, торговых и промышленных агентов и др.

Организационные возможности совершенствования коммерческой деятельности (аренда, лизинг, франчайзинг, бартер, толлинг и др.).

Функции и задачи коммерческой деятельности, решаемые розничной торговлей с учетом форм и методов продажи и торгового обслуживания на современном потребительском рынке. Характеристика предприятий розничной торговли и отличительные признаки организации их коммерческой деятельности.

Анализ зарубежного опыта экономики и организации оптовой и розничной торговли.

Тема 4. Организационно-правовое обеспечение коммерческой деятельности

Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих процессов в условиях рыночных отношений. Проведение коммерческих переговоров: запросы, заявки на товары; оферта; заказы на товары. Претензионная работа. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), определение условий договора, его заключение и исполнение.

Виды договоров, заключаемых сторонами коммерческой деятельности (сделки): купли-продажи, поставки, контрактации, мены, аренды, коммерческой концессии и т.д. Осуществление коммерческих взаиморасчетов: способы и формы расчетов.

Содержательные и организационные особенности купли-продажи объектов интеллектуальной собственности. Вопросы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Краткая характеристика взаимосвязей торговых предприятий с поставщиками товаров (работ, услуг) и покупателями. Работа с технической документацией при заключении коммерческой сделки (договоры, товаросопроводительные документы, лицензии, спецификации, стандарты работы и обслуживания и иные организационно-распорядительные документы) для эффективной организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности.

Тема 5. Экономико-организационное содержание основных коммерческих процессов

Содержание процессов коммерческой деятельности, отражаемых в документах финансовой отчетности производственных и торговых предприятий.

Понятия «товарообеспечение», «снабжение», «закупки», «товарные ресурсы». Роль и цели закупочной деятельности на предприятии. Основные задачи товарообеспечения. Экономико-организационные основы управления закупками: типовые задачи отдела закупок предприятия, решаемые на основе использования технической документации.

Понятие, принципы и содержание коммерческой работы по сбыту (продаже) товарной продукции (работ, услуг) в современных условиях. Содержание этапов коммерческой деятельности по продаже товаров: коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров, коммерческая

деятельность по розничной продаже товаров. Взаимодействие отдела продаж (сбыта) с другими службами предприятия. Экономико-организационные основы управления продажами: типовые задачи отдела продаж (сбыта) предприятия, решаемые на основе использования технической документации. Характеристика организационно-хозяйственных процессов, обеспечивающих непрерывность осуществления операций купли-продажи на предприятии: взаимосвязь процессов коммерческой деятельности, маркетинга, логистики и др.

Методические основы решения задачи выбора оптимального поставщика для коммерческой организации (предприятия). Основные этапы выбора оптимального поставщика для предприятия. Основные методы выбора оптимального поставщика для предприятия и их содержание.

Методические основы решения задачи определения предельных объемов закупок для формирования торговым предприятием критического товарооборота.

Балансовая взаимосвязь товарных ресурсов и формируемого товарооборота предприятия. Элементы товарных ресурсов: товарные запасы, поступление товаров (закупки). Роль товарных запасов в формировании товарооборота предприятия: назначение, классификации, показатели учета и анализа. Методы управления товарными ресурсами и запасами. Управление товарными запасами как важнейшая функция коммерческой деятельности: понятие, основные методы и их характеристика. Решение задачи определения оптимального объема закупок на основе экономико-математической модели Уилсона.

Тема 6. Экономико-организационные закономерности планирования и организации коммерческих процессов

Конечные результаты реализации основных коммерческих процессов и операций на предприятии. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности.

Основные финансово-экономические показатели коммерческой деятельности в разных сферах деятельности: выручка от реализации, объем товарооборота, доход от продаж, валовой доход, расходы на закупку, издержки обращения, прибыль (валовая, от продаж, чистая). Состав и структура дохода коммерческого предприятия. Анализ товарооборота коммерческой организации: факторы, влияющие на изменение товарооборота, методики анализа. Методические основы планирования товарооборота.

Классификация расходов коммерческих организаций, связанных с осуществлением коммерческой деятельности. Анализ и планирование расходов коммерческих организаций на основе использования финансово-экономической и организационно-управленческой информации.

Тема 7. Экономическая эффективность коммерческой деятельности

Основные подходы к определению эффективности хозяйственной и коммерческой деятельности.

Определение эффективности использования экономического потенциала коммерческой организации и современных инструментов совершенствования её коммерческой деятельности (аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг и пр.).

Формирование основных финансово-экономических результатов коммерческой деятельности предприятия. Критерии, методы и показатели оценки результативности и эффективности коммерческой деятельности предприятия на основе использования финансово-экономической и организационно-управленческой информации.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1	Информационное обеспечение профессиональной деятельности в области организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	ПЗ: Дискуссия
	Объекты и ресурсы коммерческой деятельности	ПЗ: Дискуссия
2	Вопросы проектирования и организации сбытовой (распределительной) сети и снабжения (закупок)	ПЗ: Дискуссия
	Вопросы проектирования и организации сбытовой (распределительной) сети и снабжения (закупок)	ПЗ: Доклады Контрольная точка №1
3	Оптово-посреднические звенья товарного обращения: характеристика предприятий оптовой торговли и отличительные признаки организации их коммерческой деятельности	ПЗ: Доклады Контрольная точка №1
	Оптово-посреднические звенья товарного обращения: характеристика предприятий оптовой торговли и отличительные признаки организации их коммерческой деятельности	ПЗ: Доклады Контрольная точка №1
	Оптово-посреднические звенья товарного обращения: характеристика предприятий оптовой торговли и отличительные признаки организации их коммерческой деятельности	ПЗ: Доклады Контрольная точка №1
	Характеристика предприятий розничной торговли и отличительные признаки организации их коммерческой деятельности	ПЗ: Доклады Контрольная точка №1
4	Виды договоров, заключаемых сторонами коммерческой сделки	ПЗ: Доклады Контрольная точка №1
	Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности	ПЗ: Доклады Контрольная точка №1
	Правила работы с технической документацией для эффективной организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности	ПЗ: Решение кейсов

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
	Правила работы с технической документацией для эффективной организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности	ПЗ: Решение кейсов
5	Выбор оптимального поставщика для предприятия	ПЗ: Решение практических задач
	Выбор оптимального поставщика для предприятия	ПЗ: Решение практических задач
	Определение предельного объема закупок для достижения критического объема товарооборота	ПЗ: Решение практических задач
	Определение предельного объема закупок для достижения критического объема товарооборота	ПЗ: Решение практических задач
	Управление товарными ресурсами. Определение оптимального объема закупок	ПЗ: Решение практических задач
6	Анализ и планирование товарооборота торговой организации	ПЗ: Решение практических задач
	Анализ и планирование товарооборота торговой организации	ПЗ: Решение практических задач
	Анализ и планирование товарооборота торговой организации	ПЗ: Решение практических задач
	Анализ и планирование расходов коммерческих организаций на основе использования финансово-экономической и организационно-управленческой информации	ПЗ: Ситуационное задание
	Анализ и планирование расходов коммерческих организаций на основе использования финансово-экономической и организационно-управленческой информации	ПЗ: Ситуационное задание
7	Оценка результативности и эффективности коммерческой деятельности предприятия на основе использования финансово-экономической и организационно-управленческой информации	ПЗ: Ситуационное задание
	Оценка результативности и эффективности коммерческой деятельности предприятия на основе использования финансово-экономической и организационно-управленческой информации	ПЗ: Ситуационное задание Контрольная точка №2

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,
- порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;
- графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

- слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;
- ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;
- задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;
- выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2 - недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	2
1	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка заданий, входящих в контрольные мероприятия балльно-рейтинговой системы. Подготовка курсовой работы. Подготовка к экзамену.
2	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка заданий, входящих в контрольные мероприятия балльно-рейтинговой системы. Подготовка курсовой работы. Подготовка к экзамену.
3	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка заданий, входящих в контрольные мероприятия балльно-рейтинговой системы. Подготовка курсовой работы. Подготовка к экзамену.

№ темы	Вид самостоятельной работы
4	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка заданий, входящих в контрольные мероприятия балльно-рейтинговой системы. Подготовка курсовой работы. Подготовка к экзамену.
5	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка заданий, входящих в контрольные мероприятия балльно-рейтинговой системы. Подготовка курсовой работы. Подготовка к экзамену.
6	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка заданий, входящих в контрольные мероприятия балльно-рейтинговой системы. Подготовка курсовой работы. Подготовка к экзамену.
7	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка заданий, входящих в контрольные мероприятия балльно-рейтинговой системы. Подготовка курсовой работы. Подготовка к экзамену.

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Коммерческая деятельность» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- дискуссии (темы № 1, 2);
- выступление с докладами (темы № 2, 3, 4);
- решение кейсов (тема № 4);
- выполнение ситуационных заданий (тема № 6, 7).

Использование активных и интерактивных методов обучения позволяет обучающимся лучше усваивать материал, повышают вовлеченность в образовательный процесс.

Дискуссии. Участие обучающихся в дискуссиях предполагает систематизацию и закрепление, углубление и расширение теоретических знаний, развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, ответственности и организованности, самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации, развитие исследовательских умений. Тематическая дискуссия организуется на занятиях семинарского типа. План занятия заранее согласовывается преподавателем со студентами, поскольку предполагается участие в дискуссии студентов с подготовленными докладами (презентациями) на заранее выбранную тему, соответствующую теме занятия.

Выступление с докладами. В рамках данной самостоятельной работы студент должен подготовить доклад для участия в тематической дискуссии по теме занятия. Подготовка доклада предполагает детальное изучение проблемной области и кроме освещения теоретических положений подразумевает нахождение студентами практических примеров в

периодических источниках, которые иллюстрируют освещаемые обучаемыми положения.

Решение практических задач. Анализ предложенной ситуации, как совокупности фактов и данных, определяющих то или иное явление, имевшее место в практике, которым в ходе учебных занятий дается оценка.

Выполнение ситуационных заданий предлагается преподавателем в соответствии с изучаемой темой. Обычно, такая проблемная ситуация в изучаемой предметной области представляется устно, в очень короткой видеозаписи или с использованием источников открытых данных о профильных предприятиях (включая документы бухгалтерской отчетности), реализующих операционную (экономическую) деятельность в изучаемой отраслевой сфере деятельности. Поэтому изложение ситуационного задания должно быть очень кратким, но содержать достаточную информацию для оценки характерного явления и обсуждения.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Дорман В. Н. Коммерческая деятельность : Учебное пособие / Дорман В. Н. ; под науч. ред. Кельчевской Н.Р. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2019 .— 134 с .— (Университеты России)	Осн	-	ЭБС Юрайт
Коммерческая деятельность : Учебник и практикум / Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. — Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2019 .— 404с .— (Бакалавр. Академический курс) .	Осн	-	ЭБС Юрайт
Минько Э. В. Основы коммерции : Учебное пособие.— 2-е изд. Стандарт третьего поколения / Э. В. Минько, А. Э. Минько .— Санкт-Петербург : Питер, 2013 .— 336 с.	Осн	-	ЭБС АЙБУКС
Боровинский Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) .— 1 .— Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2014 .— 172 с.	Доп	-	ЭБС ZNANIUM
Джоббер Д. Продажи и управление продажами : Учебное пособие для вузов / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 622 с.	Доп	-	ЭБС ZNANIUM
Магомедов Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: Учебник для бакалавров / Ш. Ш. Магомедов .— Москва : Дашков и К, 2016 .— 176 с.	Доп	-	ЭБС ZNANIUM

Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 208 с.	Доп	-	ЭБС ZNANIUM
---	-----	---	-----------------------------

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПБГЭУ – opac.unecon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочую программу дисциплины «Коммерческая деятельность» образовательной программы направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность: Коммерция и электронная торговля (бакалавриат)

[illegible]