

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: **АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ»  
«УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»**  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 01.09.2024 15:44:09  
Уникальный программный ключ: **Факультет экономики, управления и юриспруденции  
Кафедра «Социально-гуманитарные дисциплины»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по организации  
учебного процесса  
/ Н.С. Узунова  
« 01 » февраля 2024 г.



Рабочая программа дисциплины

**Основы коммерческой деятельности**

Направление подготовки  
**38.03.01 Экономика**

Профиль  
**Специалист по экономике предприятий (организаций)**

Квалификация выпускника  
*Бакалавр*

Для всех  
форм обучения

Симферополь 2024

<b>АННОТАЦИЯ</b>	
Индекс дисциплины по учебному плану	Наименование дисциплины
<b>Б1.В.01</b>	<b>ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>
Цель изучения дисциплины	освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности предприятий, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций
Место дисциплины в структуре ОПОП	Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1. «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата
Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины	ПК-1
Содержание дисциплины	<p>Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</p> <p>Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле</p> <p>Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке</p> <p>Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле</p> <p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле</p> <p>Тема 6. Организация торгового процесса</p> <p>Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар</p> <p>Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности</p>
Общая трудоемкость дисциплины	Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы (144 часа)
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

## Содержание

1. Цель и перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы бакалавриата	5
2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата	5
3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	5
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	6
5. Контроль качества освоения дисциплины	12
6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины	12
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	12
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	13
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	13
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	14
11. Описание материально-технического обеспечения, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине	14
Приложение к РПД	

## 1. Цель и перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы бакалавриата

Целью изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» является освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности предприятий, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Коды компетенции	Результаты освоения ОПОП	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-1	Способен осуществлять планирование работы структурного подразделения	ПК-1.1 <b>Знает</b> правовую и нормативную базу, внутренние регламенты экономического субъекта ПК-1.2 <b>Умеет</b> разрабатывать перспективные годовые и оперативные планы работы ПК-1.3 <b>Владеет</b> навыками использования программных средств автоматизации и информационных технологий

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина Б1.В.01 «Основы коммерческой деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1. «Дисциплины (модули)» учебного плана ОПОП бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций». Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» изучается обучающимися очной и очно-заочной формы обучения в 2 и 3 семестрах соответственно.

При изучении данной дисциплины обучающийся использует знания, умения и навыки, которые сформированы в процессе изучения предшествующих дисциплин: «Экономика организации», «Микроэкономика».

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины «Основы коммерческой деятельности», будут необходимы для углубленного и осмысленного восприятия дисциплин: «Маркетинг», «Менеджмент», «Бизнес-планирование».

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

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 4 зачетных единицы (з.е.), 144 академических часа.

### 3.1. Объем дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

#### Для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы 144 часа

Объем дисциплины	Всего часов
Общая трудоемкость дисциплины	144

Контактная работа	44
Аудиторная работа(всего):	44
Лекции	28
Семинары, практические занятия	16
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	64
Курсовая работа	-
Зачет	-
Экзамен	36

#### Для очно-заочной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4зачётных единицы 144 часа

Объём дисциплины	Всего часов
Общая трудоёмкость дисциплины	144
Контактная работа	34
Аудиторная работа(всего):	34
Лекции	22
Семинары, практические занятия	12
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	74
Курсовая работа	-
Зачет	-
Экзамен	36

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

##### 4.1. Разделы дисциплины и трудоёмкость по видам учебных занятий (в академических часах)

№ темы	Наименование темы	Всего		Количество часов					
		ОФО	ОЗФО	Контактная работа				Внеаудит. работа	
				Лекции		Практические		Самост. работа	
				ОФО	ОЗФО	ОФО	ОЗФО	ОФО	ОЗФО
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	12	10	2	2	2		8	8
2.	Организация хозяйственных связей в торговле	14	14	4	2	2	2	8	10
3.	Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	14	14	4	4	2	2	8	8
4.	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	14	14	4	2	2	2	8	10
5.	Организация коммерческой деятельности в розничной	14	16	4	4	2	2	8	10

	торговле								
6.	Организация торгового процесса	14	14	4	4	2	2	8	8
7.	Формирование товарного ассортимента и цены на товар	14	14	4	2	2	2	8	10
8.	Правовое регулирование коммерческой деятельности	12	12	2	2	2		8	10
	Всего по дисциплине	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>64</b>	<b>74</b>
	Контроль: экзамен	<b>36</b>	<b>36</b>						
	<b>Итого</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>64</b>	<b>74</b>

## 4.2. Содержание дисциплины, структурированное по темам(разделам)

### Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

#### *Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика.*

Коммерческие организации (предприятия), их по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, правовому положению, форме собственности, по капиталу. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Оценка товаров в рыночных условиях (с точки зрения производителя и потребителя), обеспечивающая установление его равновесной цены. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг (транспортные, транспортно-экспедиторские, складские, консультационные, информационные и др.) Содержание услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг – объекты коммерческой деятельности. **Коммерческая деятельность: понятия, принципы.** Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор партнеров (продавца, покупателя), условия договора, его заключение и исполнение.

### Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле

Виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами. **Договорная работа с поставщиками и посредниками.** Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке. Проведение коммерческих переговоров, заключение и исполнение договоров. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи.

### Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

**Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке.** Прямые закупки товаров у производителей. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Формы кооперации в торговле. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров. **Виды торговых операций: продажа товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках, выставках.** Продажа товаров на оптовых рынках. Цель и задачи создания системы оптовых рынков. Классификация оптовых рынков и правила их работы. Организация купли-продажи сырья и товаров. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования. Сущность биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции. Виды и цели биржевых сделок. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях

формирования рынка. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок и выставок. Виды заключаемых сделок. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятия. **Торги как форма соревновательной торговли.** Понятие и значение торгов, их виды и условия проведения, организаторы и участники торгов.

#### **Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле**

**Оптовые закупки и продажи товаров.** Сущность, роль и функции оптовой торговли. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Оперативная деятельность и структура оптового предприятия. Виды предприятия оптовой торговли в мировой экономике. Инфраструктура рыночной оптовой торговли. Факторы формирования закупочной деятельности. Особенности коммерческих действий при оптовой закупке товаров. Планирование, формирование и осуществление закупок. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления. Отдел оптовой продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров.

#### **Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле**

**Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами.** Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживанию. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли. Управление запасами. Торговые запасы. Управление размерами товарных запасов. Процесс образования оптимальных торговых запасов торгового предприятия. **Типы розничных предприятий и формы продаж.** Виды и структура розничной торговой сети. Классификация предприятий розничной торговли. Организационно-экономическая характеристика типов розничных предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров. Современные направления развития рознично-торговой сети. Новые возможности автоматизации торгового процесса. **Организация и технология розничной продажи товаров.** Розничная продажа как услуга торговли. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций. Информационный киоск «Штрих-INEO». Системы саморасчета – особенности работы оборудования, позволяющие покупателю самостоятельно, без участия продавца проводить оплату товара в магазине. Системы защиты от хищений – радиочастотная технология.

#### **Тема 6. Организация торгового процесса**

**Технология торговой деятельности.** Торговые процессы и операции в магазине. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товаров до потребителей. Проведение опроса покупателей, формирование торгового ассортимента в магазине. Торговое обслуживание. **Планирование и организация снабжения и сбыта.** Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Основные этапы планирования сбыта. Составляющие плана сбыта. Способы организации деятельности аппарата сбыта. **Организация товароснабжения.** Организация системы товароснабжения в розничной торговле. Процессы по доведению товаров от производителей до розничного торгового предприятия: закупка, доставка, приемка и хранение и предпродажная подготовка товаров. Новые возможности автоматизации процесса приемки товаров от поставщиков.

### **Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар**

Формирование товарного ассортимента и факторы, его обслуживающие. Управление товарной номенклатурой и контроль за ассортиментом. *Ассортиментная и ценовая политика*. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности. Методы ценообразования в торговле. Эффективная организация нестандартного пространства торгового зала. Собственное производство в торговом зале – инструмент привлечения покупателей и увеличения продаж.

### **Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности**

Государственное регулирование в торговле. *Правовая и нормативная база* коммерческой деятельности. Лицензирование предпринимательской деятельности, ее государственное регулирование и поддержка. Техническое регулирование в торговле. Сертификация продукции услуг. Экспертиза и гигиеническая оценка товаров. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи товаров по особым правилам: продажа товаров по образцам, товаров длительного пользования в кредит, комиссионная торговля непродовольственными товарами, продажа алкогольной продукции. Товарооборот, цены и тарифы. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания, знак обращения на рынке. Ввоз и вывоз товаров. Ставка налога и импортная пошлина. Организация госконтроля за соблюдением правил торговли. Органы государственного контроля, уполномоченные на проведение проверок торговых предприятий. Правовые основы проведения госконтроля. Виды административных правонарушений и административная ответственность при осуществлении торговой деятельности. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей, этика поведения в сфере торговли, работ и услуг.

#### **4.3. Содержание практических занятий (очная форма обучения)**

##### **Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности**

- 1.1. Субъекты коммерческой деятельности.
- 1.2. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности.
- 1.3. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
- 1.4. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг.
- 1.5. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций.

##### **Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле**

- 2.1. Виды договоров на рынке товаров и услуг.
- 2.2. Влияние договоров на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.
- 2.3. Формы риска участников коммерческих сделок.
- 2.4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров.

##### **Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке**

- 3.1. Прямые закупки товаров у производителей.
- 3.2. Отношения продавца и покупателя с посредниками.
- 3.3. Операция в торговле. Ее формы.
- 3.4. Организация расчетов и взаиморасчетов в коммерческой деятельности.
- 3.5. Классификация оптовых рынков и правила их работы.
- 3.6. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы.
- 3.7. Сущность биржевой торговли. Биржевые сделки.
- 3.8. Сущность ярмарочной торговли и торгово-промышленных выставок.
- 3.9. Виды и условия проведения торгов, организаторы и участники торгов

##### **Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле**

- 4.1. Оптовая торговля. Сущность, роль и функции.
- 4.2. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий.



<p>4.3. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.</p> <p>4.4. Факторы формирования закупочной деятельности.</p> <p>4.5. Формирование заказов потребителей.</p>
<p><b>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле</b></p> <p>5.1. Специфика розничной торговли как основной в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>5.2. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли.</p> <p>5.3. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.</p> <p>5.4. Управление товарными запасами.</p> <p>5.5. Классификация предприятий розничной торговли.</p> <p>5.6. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.</p> <p>5.7. Новые возможности автоматизации торгового процесса.</p> <p>5.8. Формы и методы розничной продажи товаров.</p> <p>5.9. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций</p>
<p><b>Тема 6. Организация торгового процесса</b></p> <p>6.1. Торговые процессы и операции в магазине.</p> <p>6.2. Структура торгового процесса.</p> <p>6.3. Формирование торгового ассортимента в магазине.</p> <p>6.4. Услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.</p> <p>6.5. План материально-технического снабжения деятельности предприятия.</p> <p>6.6. Организационная структура и функции отделов снабжения на предприятии.</p> <p>6.7. Планирование сбыта. Основные этапы.</p> <p>6.8. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.</p> <p>6.9. Новые возможности автоматизации процесса приемки товаров от поставщиков</p>
<p><b>Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар</b></p> <p>7.1. Формирование товарного ассортимента и факторы, его обслуживающие.</p> <p>7.2. Управление товарной номенклатурой .</p> <p>7.3. Ценообразующие факторы.</p> <p>7.4. Формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.</p> <p>7.5. Методы ценообразования в торговле</p>
<p><b>Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности</b></p> <p>8.1. Государственное регулирование в торговле.</p> <p>8.2. Лицензирование предпринимательской деятельности</p> <p>8.3. Техническое регулирование в торговле.</p> <p>8.4. Сертификация продукции услуг.</p> <p>8.5. Экспертиза и гигиеническая оценка товаров.</p> <p>8.6. Правила продажи отдельных видов товаров.</p> <p>8.7. Товарооборот, цены и тарифы. Маркирование товаров.</p> <p>8.8. Товарный знак и знак обслуживания, знак обращения на рынке. Ввоз и вывоз товаров.</p> <p>8.9. Ставка налога и импортная пошлина.</p> <p>8.10. Организация госконтроля за соблюдением правил торговли.</p> <p>8.11. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей, этика поведения в сфере торговли, работ и услуг</p>

#### **4.4. Содержание самостоятельной работы**

<p><b>Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b></p> <p>Оценка товаров в рыночных условиях (с точки зрения производителя и потребителя), обеспечивающая установление его равновесной цены. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг (транспортные, транспортно-экспедиторские,</p>
--

складские, консультационные, информационные и др.) Содержание услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг – объекты коммерческой деятельности. **Коммерческая деятельность: понятия, принципы.** Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор партнеров (продавца, покупателя), условия договора, его заключение и исполнение.

### **Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле**

Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке. Проведение коммерческих переговоров, заключение и исполнение договоров. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи

### **Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке**

Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров. Организация купли-продажи сырья и товаров. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования. Сущность биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции. Виды и цели биржевых сделок. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирования рынка. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок и выставок. Виды заключаемых сделок. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятия.

### **Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле**

Факторы формирования закупочной деятельности. Особенности коммерческих действий при оптовой закупке товаров. Планирование, формирование и осуществление закупок. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления. Отдел оптовой продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров

### **Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле**

Управление запасами. Торговые запасы. Управление размерами товарных запасов. Процесс образования оптимальных торговых запасов торгового предприятия. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров. Современные направления развития рознично-торговой сети. Новые возможности автоматизации торгового процесса. Информационный киоск «Штрих-INEO». Системы саморасчета – особенности работы оборудования, позволяющие покупателю самостоятельно, без участия продавца проводить оплату товара в магазине. Системы защиты от хищений – радиочастотная технология.

### **Тема 6. Организация торгового процесса**

Проведение опроса покупателей, формирование торгового ассортимента в магазине. Торговое обслуживание. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Основные этапы планирования сбыта. Составляющие плана сбыта. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Новые возможности автоматизации процесса приемки товаров от поставщиков.

### **Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар**

Методы ценообразования в торговле. Эффективная организация нестандартного пространства торгового зала. Собственное производство в торговом зале – инструмент привлечения покупателей и увеличения продаж.

### **Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности**

Товарооборот, цены и тарифы. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания, знак обращения на рынке. Ввоз и вывоз товаров. Ставка налога и импортная пошлина. Организация госконтроля за соблюдением правил торговли. Органы государственного контроля, уполномоченные на проведение проверок торговых предприятий. Правовые основы проведения госконтроля. Виды административных правонарушений и административная ответственность при осуществлении торговой деятельности. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей, этика поведения в сфере торговли, работ и услуг.

### **5. Контроль качества освоения дисциплины**

Текущий контроль и промежуточная аттестация осуществляются в соответствии с «Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в Автономной некоммерческой организации «Образовательная организация высшего образования» «Университет экономики и управления».

Вид промежуточной аттестации – экзамен. Форма проведения промежуточной аттестации – письменный экзамен.

Фонд оценочных средств по дисциплине приведен в Приложении к РПД.

### **6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

1. Елина, В.Н. Основы коммерческой деятельности: Опорный конспект лекций. - Симферополь: АНО "ООВО" "УЭУ", 2018. - 116 с.

2. Лафазанова, М.С. Основы коммерческой деятельности: методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов / М.С. Лафазанова – Симферополь: АНО «ООВО» «Университет экономики и управления», 2022. – 20 с.

### **7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

#### ***а) основная литература***

1. Нигметзянова А.М. Основы коммерческой деятельности : учебно-методическое пособие / Нигметзянова А.М., Гарипова Г.И., Махоткина Л.Ю.. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2020. — 84 с. — ISBN 978-5-7882-2715-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109571.html> (дата обращения: 11.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / Памбухчиянц О.В.. — Москва : Дашков и К, 2021. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85610.html> (дата обращения: 11.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

#### ***б) дополнительная литература***

1. Лавренова Г.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : практикум для СПО / Лавренова Г.А.. — Саратов : Профобразование, 2022. — 95 с. — ISBN 978-5-4488-1488-4. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121295.html> (дата обращения: 11.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Скрябин О.О. Методы оптимизации коммерческой деятельности : практикум / Скрябин О.О., Черноволонко С.Е.. — Москва : Издательский Дом МИСиС, 2020. — 128 с. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106721.html> (дата обращения: 11.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

## **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Информационно-правовой портал «Гарант»: официальный сайт. – URL: <http://www.garant.ru> – Текст: электронный.
2. Цифровой образовательный ресурс «IPRsmart»: официальный сайт. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/> – Текст: электронный.
3. «Галерея экономистов» (Материалы об экономистах и направлениях экономической теории) официальный сайт. – URL: <http://gallery.economicus.ru> - Текст: электронный.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстат) ): официальный сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru/> - Текст: электронный.
5. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым (Крымстат): официальный сайт. – URL: <https://crimea.gks.ru/> - Текст: электронный.

## **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

При проведении лекций, семинарских (практических) занятий, самостоятельной работе обучающихся применяются интерактивные формы проведения занятий с целью погружения обучающихся в реальную атмосферу профессионального сотрудничества по разрешению проблем, оптимальной выработки навыков и качеств будущего специалиста. Интерактивные формы проведения занятий предполагают обучение в сотрудничестве. Все участники образовательного процесса (преподаватель и обучающиеся) взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуацию.

В учебном процессе используются интерактивные формы занятий:

- творческое задание. Выполнение творческих заданий требует от обучающегося воспроизведение полученной ранее информации в форме, определяемой преподавателем, и требующей творческого подхода;
- групповое обсуждение. Групповое обсуждение кого-либо вопроса направлено на достижение лучшего взаимопонимания и способствует лучшему усвоению изучаемого материала.

В ходе освоения дисциплины при проведении контактных занятий используются следующие формы обучения, способствующие формированию компетенций: лекции-дискуссии; кейс-метод; решение задач; ситуационный анализ; обсуждение рефератов и докладов; разработка групповых проектов; встречи с представителями государственных и общественных организаций.

#### **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

В процессе лекционных и практических занятий используется следующее программное обеспечение:

\*программы, обеспечивающие доступ в сеть «Интернет» (например, «Googlechrome»);

\*программы, демонстрации видео материалов (например, проигрыватель «WindowsMediaPlayer»);

\*программы для демонстрации и создания презентаций (например, «MicrosoftPowerPoint»).

#### **11. Описание материально-технического обеспечения, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для преподавания дисциплины не требуется специальных материально-технических средств (лабораторного оборудования, компьютерных классов и т.п.). Однако во время лекционных занятий, которые проводятся в большой аудитории, использовать проектор для демонстрации слайдов, схем, таблиц и прочего материала, мультимедийные проекторы Epson, BenqViewSonic; экраны для проекторов; ноутбуки Asus, Lenovo, микрофоны.