

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 09.09.2021 14:45:14
Уникальный программный идентификатор:
24f866be2aca16484076e8cbb7c509a9531e605f

Одобрено
на заседании кафедры

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования

13.01.2020 г.
протокол № 5
Зав. кафедрой Каточков В.М.

15 января 2020 г.
протокол № 5
Председатель _____ Карх Д.А.
(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Коммерческая деятельность
Направление подготовки	38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ
Профиль	Маркетинг
Форма обучения	очная
Год набора	2020

Разработана:
Доцент, к.т.н.
Царегородцева Светлана Ростиславна

Екатеринбург
2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	5
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	10
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	10
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	11
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.01.2016г. №7)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является изучение особенностей организации коммерческой деятельности на промышленных предприятиях, предприятиях оптовой, розничной торговли и сферы услуг, а также получение практических навыков рациональной организации и технологии коммерческой деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 5						
Зачет	180	56	28	28	124	5

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
информационно-аналитическая	
ПК-13 умением моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций	ИД-1.ПК-13 Знает основы построения оптимальной структуры организации; взаимосвязь организационных изменений при реализации бизнес-процессов; методы планирования потребности в человеческих ресурсах для реализации бизнес-процессов; методы моделирования бизнес-процессов; методы реорганизации бизнес-процессов. Умеет разрабатывать организационный план для реализации бизнес-идеи; разрабатывать методы моделирования бизнес-процессов; разрабатывать методы реорганизации бизнес-процессов. Имеет навыки (трудовые действия) моделирования и реорганизации бизнес-процессов.
предпринимательская	

ПК-19 владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	ИД-1.ПК-19 Знает методы планирования реализации бизнес-плана; стадии реализации бизнес-плана; виды ресурсного обеспечения реализации бизнес-плана; основные методы расчета потребности в ресурсах для реализации проекта. Умеет рассчитывать потребность в ресурсах для реализации бизнес-плана; определять этапы реализации бизнес-плана. Имеет навыки (трудовые действия) планирования операционной деятельности предприятия при реализации бизнес-плана, координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми
ПК-18 владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	ИД-1.ПК-18 Знает особенности регистрации предприятий и индивидуальных предпринимателей; основы построения оптимальной структуры предпринимательской организации; методы оценки предпринимательских рисков проекта; методы оценки социально-экономической эффективности проекта. Умеет формулировать бизнес-идею, составлять пакет документов для открытия предприятия (регистрации индивидуального предпринимателя); оценивать риски в предпринимательстве и принимать эффективные решения; разрабатывать технико-экономическое обоснование бизнес-плана. Имеет навыки (трудовые действия) бизнес-планирования, создания и развития новых организаций (направлений деятельности,

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Часов				
Семестр 5		180					
Тема 1.	Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции	16	2		2	12	
Тема 2.	Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия	20	2		2	16	
Тема 3.	Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий	16	2		2	12	
Тема 4.	Классификация торговых предприятий по различным признакам	20	4		4	12	
Тема 5.	Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров и обеспечению его устойчивости	16	2		2	12	
Тема 6.	Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии	20	4		4	12	
Тема 7.	Тема Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров	16	2		2	12	
Тема 8.	Организация сбытовой деятельности на предприятии	20	4		4	12	
Тема 9.	Коммерческая информация и ее защита	16	2		2	12	
Тема 10.	Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий	20	4		4	12	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
тема 1	эссе(приложение 4)	Написать эссе на тему "Что такое коммерческая деятельность? Привести примеры из практики	10 баллов
тема 2	Вопросы (приложение 4)	Дать развернутые ответы на вопросы по предложенному перечню (5 вопросов)	10 баллов
тема 3	Вопросы (приложение 4)	Дать развернутые ответы на вопросы по предложенному перечню (4 вопроса)	10 баллов
тема 4	Вопросы (приложение 4)	Дать развернутые ответы на вопросы по предложенному перечню (7 вопросов)	10 баллов
тема 5	тест № 1 контрольная работа №1 (приложение 4)	Решить предложенное тестовое задание (10 заданий) Выполнить задания контрольной работы 1	10 баллов 10 баллов
тема 6	тест № 2 (приложение 4)	Решить предложенное тестовое задание (10 заданий)	10 баллов
тема 7	Вопросы (приложение 4)	Дать развернутые ответы на вопросы по предложенному перечню (12 вопросов)	10 баллов
тема 9,10	доклады, презентации (приложение 4)	Выступить с докладом и презентацией по заданным темам	10 баллов
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
5 семестр (3а)	Тест (приложение 5)	Решить предложенное тестовое задание (20 вопросов)	50-100 % - сдан 0-49% - не сдан

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции Разнообразие точек зрения на понятие «коммерческая деятельность» Направления, функции, задачи и методы коммерческой деятельности. Предмет коммерции – движимое и недвижимое имущество. <u>Понятие товара. Объекты коммерции – юридические и физические лица.</u></p>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия Предприятие - открытая социально-экономическая система, ее характеристика. Объекты и субъекты системы. Внешняя среда системы: понятие, элементы, их содержание. Понятие внутренней среды, ее экономические аспекты. Взаимосвязь внешней и внутренней среды. <u>Цель деятельности предприятия. Его задачи и функции. Признаки предприятия.</u></p>
<p>Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий Схема взаимодействия организационно-правовых форм предприятий. Характеристика коммерческих предприятий. Формы ответственности, органы управления, права и обязанности членов, размер капитала на момент образования, распределение прибыли в коммерческих <u>организациях. Характеристика некоммерческих организаций.</u></p>
<p>Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам Классификация торговых предприятий по следующим признакам: а) по сфере деятельности (розничные, оптовые, предприятия общественного питания); б) формам собственности, в) по организационно-правовым формам хозяйственной деятельности; г) по типам; д) по размерам в зависимости от численности работающих; е) по стационарности; ж) по ценовой политике.</p>
<p>Тема 5. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров и обеспечению его устойчивости Понятие торгового и производственного ассортимента. Показатели широты, глубины, обновляемости, устойчивости ассортимента. Методика расчетов коэффициентов, характеризующих ассортимент. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Признаки группировки товаров для совместной продажи. Этапы формирования ассортимента. Понятие <u>категорийного менеджмента. Категория товаров. Создание товарной матрицы.</u></p>
<p>Тема 6. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения торговых предприятий. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров. Технология завоза товаров на торговое предприятие. Распределительные центры и логистические склады сетевых предприятий торговли. Система автозаказа товаров. Расчет потребности в товарах.</p>
<p>Тема 7. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров Основные правила составления договора с контрагентом. Этапы проведения торговой сделки. Поиск поставщиков и методы его отбора. Понятие оферты и акцепта. Виды договоров в торговой практике. Их особенности. Штрафные санкции, неустойки при нарушении договорных обязательств.</p>
<p>Тема 8. Организация сбытовой деятельности на предприятии Понятие, виды, функции каналов сбыта товаров. Выбор канала сбыта предприятием и критерии их анализа. <u>Тенденции развития каналов распределения.</u></p>
<p>Тема 9. Коммерческая информация и ее защита Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Регистрация товарного знака.</p>
<p>Тема 10. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий Понятие лизинга. Основные виды и формы лизинга. Преимущества лизинга. Формула расчета лизингового платежа. Развитие лизинга в России. Информационно-консультационные услуги (консалтинг). Методы работы консалтинговых фирм. Способы привлечения клиентов. Тенденции развития консалтинга в России. Понятие франчайзинга. Права и обязанности по договору франчайзинга. Преимущества и недостатки участников по договору франшизы. Виды франчайзинга.</p>

<p>Тема 1. Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции</p> <p>Основные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основные определения понятия «Коммерческая деятельность». 2. Направления коммерческой деятельности. 3. Функции, задачи и методы коммерческой деятельности. 4. Предмет коммерции – движимое и недвижимое имущество. Понятие товара. 5. <u>Объекты коммерции – юридические и физические лица.</u>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предприятие - открытая социально-экономическая система, ее характеристика. 2. Объекты и субъекты системы. 3. Внешняя среда системы: понятие, элементы, их содержание. 4. Понятие внутренней среды, ее экономические аспекты. Взаимосвязь внешней и внутренней среды. 5. <u>Цель деятельности предприятия. Его задачи и функции. Признаки предприятия.</u>
<p>Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий</p> <p>Основные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Схема организационно-правовых форм хозяйственной деятельности. 2. Характеристика полного товарищества. 3. Характеристика товарищества на вере 4. Характеристика хозяйственных обществ 5. Характеристика производственных кооперативов и унитарных предприятий 6. <u>Характеристика не коммерческих предприятий.</u>
<p>Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам</p> <p>Основные вопросы:</p> <p>Классификация предприятий на потребительском рынке</p> <ol style="list-style-type: none"> а) по сфере деятельности (розничные, оптовые, предприятия общественного питания, производственные, сферы услуг); б) формам собственности на средства производства, в) по организационно-правовым формам хозяйственной деятельности; г) по типам; д) <u>по размерам в зависимости от численности работающих.</u>
<p>Тема 5. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров и обеспечению его устойчивости</p> <p>Основные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Показатели широты, глубины, обновляемости, устойчивости ассортимента. 2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. 3. Этапы формирования ассортимента. 4. Категория товаров. Создание товарной матрицы.
<p>Тема 6. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии</p> <p>Основные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) методы определения потребности в товаре (балансовый, расчет оптимального размера заказа, экстраполяции и т.д.), 2) организация товароснабжения предприятий. 3) организация закупки товаров на торговом предприятии. Принципы закупки товаров. 4) показатели, используемые при анализе, учете и планировании товарных запасов (<u>оборачиваемость в днях и числе оборотов, уровень товарных запасов</u>).
<p>Тема 7. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Этапы торговой сделки. 2. Основные мероприятия по выбору поставщиков. 3. Особенности и основные положения договоров поставки, купли-продажи, бартера, консигнации, комиссии. 4. Оферта и акцепт при заключении договоров. 5. <u>Штрафные санкции, неустойки при нарушении договорных обязательств.</u>

<p>Тема 8. Организация сбытовой деятельности на предприятии</p> <p>Основные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, виды, функции каналов сбыта товаров. 2. Выбор канала сбыта предприятием и критерии их анализа. 3. Тенденции развития каналов распределения.
<p>Тема 9. Коммерческая информация и ее защита</p> <p>Основные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение защиты коммерческой тайны. 2. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. 3. Роль товарных знаков в коммерческой работе. 4. Регистрация товарного знака.
<p>Тема 10. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий</p> <p>Основные вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности коммерческой деятельности лизинговых компаний. Финансовый и оперативный лизинг. Расчет платежей по лизинговому договору. 2. Особенности коммерческой деятельности консалтинговых компаний. Методы работы консалтинговых фирм. Способы привлечения клиентов. 3. Особенности коммерческой деятельности инжиниринговых компаний, 4. Франчайзинг в рыночной экономике. Содержание франчайзингового договора. Преимущества и недостатки франчайзи и франчайзера при работе по франчайзинговым договорам. Виды франчайзинга.

7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 1. Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции</p> <p>Напишите эссе на тему «Коммерческая деятельность». Дайте личную оценку этому понятию, в каких сферах встречается, приведите примеры.</p>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров. Выполнение практических работ.</p>
<p>Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий</p> <p>Составить таблицу всех Организационно-правовых форм хозяйственной деятельности предприятий, указав в колонках их основные отличительные признаки.</p>
<p>Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров. Выполнение практических работ.</p>
<p>Тема 5. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров и обеспечению его устойчивости</p> <p>Выбрать торговое предприятие. Составить для него товарную матрицу. Посчитать коэффициенты широты, глубины, обновляемости и устойчивости ассортимента.</p>
<p>Тема 6. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров. Выполнение практических работ.</p>
<p>Тема 7. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров. Выполнение практических работ.</p>
<p>Тема 8. Организация сбытовой деятельности на предприятии</p> <p>Составить таблицу каналов разного уровня с примерами предприятий, соответствующих каждому уровню. Дать характеристику этим предприятиям. Доказать, что они относятся к тому или иному уровню</p>
<p>Тема 9. Коммерческая информация и ее защита</p> <p>На примере конкретного предприятия составить для него список тайных и не тайных сведений. Охарактеризовать мероприятия по защите коммерческой тайны на данном предприятии.</p>
<p>Тема 10. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров. Выполнение практических работ.</p>

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Дашков Л. П., Памбухчиянц О. В.. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Товароведение" (квалификация (степень) "бакалавр"). - Москва: Дашков и К°, 2018. - 400 с.

2. Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Щербенко Е. В., Владимирова О. Н., Куимов В. В.. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (квалификация (степень) «бакалавр»). - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 537 с.

3. Яковлев Г. А.. Основы коммерции: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг". - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 224 с.

4. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В.. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник и практикум. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 404 – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432143>

Дополнительная литература:

1. Памбухчиянц О. В.. Основы коммерческой деятельности:учебник для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программу СПО. - Москва: Дашков и К°, 2017. - 284 с.

2. Яковлев Г. А.. Основы коммерции:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 - коммерция (торговое дело) и 080111 - маркетинг. - Москва: ИНФРА-М, 2016. - 224 с.

3. Денисова Н. И.. Коммерческая деятельность предприятий торговли:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)". - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 478 с.

4. Царегородцева С. Р.. Коммерческая деятельность:учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2016. - 125 с.

5. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р.. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]:учебное пособие для академического бакалавриата. - Москва: Юрайт, 2019. - 134 с. – Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/bcode/438107>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Windows 10 .Акт предоставления прав № Tr060590 от 19.09.2017. Срок действия лицензии 30.09.2020.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016. Акт предоставления прав № Tr060590 от 19.09.2017. Срок действия лицензии 30.09.2020.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

-Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 194-У-2019 от 09.01.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2020

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

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

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.