

*Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Северо-Осетинский государственный университет
имени Коста Левановича Хетагурова»*

**РАБОЧАЯ ПРОГРАМА ДИСЦИПЛИНЫ
«Коммерческая деятельность»**

**Направление/специальность 38.03.02 Менеджмент
Профиль «Проектное управление бизнесом»**

Квалификация (степень) выпускника –бакалавр

Владикавказ 2020

Программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по направлению Менеджмент, профиль «Проектное управление бизнесом» утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 г. № 7, учебным планом подготовки бакалавра по направлению Менеджмент, профиль «Проектное управление бизнесом» утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «СОГУ» (протокол № 9 от 30.04.2020г.)

Составители: Абаева С.К.

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры менеджмента
(протокол от «18» марта 2020 г. № 5).

Одобрена советом факультета экономики и управления
(протокол от «30» марта 2020 г. № 6)

1. Структура, и общая трудоемкость дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа).
Форма промежуточной аттестации – зачёт.

	Очная форма обучения
Курс	2
Семестр	3
Лекции	36
Практические (семинарские) занятия	18
Лабораторные занятия	-
Консультации	
Итого аудиторных занятий	54
Самостоятельная работа	18
Курсовая работа	-
Зачёт	+
Экзамен	
Общее количество часов	72

2. Цели освоения дисциплины:

Целью курса «Коммерческая деятельность» является освоение теоретических и методологических основ о рациональной организации и технологии рыночной деятельности в торговых, промышленных предприятиях и фирм, участвующих во внешнеэкономической деятельности, а так же приобретение экономических, организационных и правовых навыков по совершенствованию управления коммерческими процессами.

К задачам курса относятся:

- усвоение основных терминов и их понятия в рыночной деятельности;
- изучение основ рыночной деятельности применительно к внутренней и внешней торговле;
- разработка методологии исследования товарных рынков в сфере сбыта;
- изучение организации деятельности по сбыту и закупке товаров;
- освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их исполнения во внутренней и внешней торговле;
- выявление особенностей организации и техники проведения сбытовых операций предприятиями в оптовой, розничной торговле, торгово-посредническом звене, на внутреннем и внешнем рынках;
- ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой и предпринимательской деятельности.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина Б1.В.02. «Коммерческая деятельность» является одним из курсов вариативной части Блока 1 учебного плана по направлению подготовки 38.03.02. Менеджмент, профиль «Проектное управление бизнесом» (уровень бакалавриата).

Для изучения дисциплины необходимы знания, полученные обучающимися в результате освоения дисциплин: «Предпринимательство», «Основы экономических знаний».

Приступая к изучению дисциплины «Коммерческая деятельность», студент должен иметь представление об основах коммерческого процесса, этапах становления коммерческой деятельности на Российском и мировом рынке, роли и значении коммерческого дела в формировании экономического развития страны.

4. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Коды компетенций	Содержание компетенций
ОПК - 1	- владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности.
ПК - 7	- владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.
ПК – 10	- владением навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.
ПК - 12	- умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления).

Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине с формируемыми компетенциями ОПОП

Коды компетенций ОПОП	Планируемые результаты обучения, соответствующие формируемым компетенциям ОПОП		
	Знать	Уметь	Владеть
ОПК - 1	- основные нормативные и правовые документы, необходимые к применению в профессиональной деятельности.	- отслеживать и анализировать последние изменения в нормативных и правовых документах, необходимых к применению в профессиональной деятельности.	- навыками анализа нормативных и правовых документов, необходимых к применению в профессиональной деятельности.

ПК - 7	- теоретические основы контроля реализации бизнес-планов.	- применять методический инструментарий реализации управленческих решений в области функционального менеджмента.	- навыками участия в разработке и реализации бизнес-планов.
ПК – 10	- методы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, принципы и особенности построения экономической, финансовой и организационно-управленческой модели управления предприятием и организацией.	- использовать количественные, качественные экспертные методы обоснования управленческих решений и функций с учетом особенностей национального рынка.	- практическими навыками в применении методических приемов разработки управленческих решений путем адаптации к конкретным задачам управления.
ПК - 12.	- основы организации и разработки методов поддержания деловых связей между коммерческими субъектами для расширения внешних связей.	- проводить оценку степени влияния деловых партнёрских отношений на внешние связи в коммерческой деятельности предприятия и организации.	- способами деловых коммуникаций для осуществления внеэкономических партнёрских отношений в коммерческой деятельности.

5. Содержание и учебно-методическая карта дисциплины

Таблица 5.1

№ п/п	Наименование тем (вопросов), изучаемых по данной дисциплине	Занятия		Самостоятельная работа студентов		Формы контроля	Литература
		л	пр	Содержание	Часы		
1	Тема № 1. Предмет, содержание и задачи коммерческой деятельности. (ОПК -1, ПК – 10).	2		Роль коммерческой деятельности в рамках развития современного рынка. Основные понятия, задачи коммерческой деятельности.	2	Устный опрос, сообщения по вопросам темы, презентация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
2	Тема № 2 Объекты коммерческой деятельности и	2	2			Устный опрос.	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.

	коммерческих правоотношений. Субъекты коммерческих правоотношений. Организации и частные лица. Права и обязанности. (ОПК – 1, ПК – 12).						
3	Тема № 3. Коммерческие риски. Коммерческая тайна. Правовые последствия коммерческих рисков. (ОПК – 1, ПК – 10, ПК – 12)	2		Экономическая сущность коммерческой деятельности и информации. Функции коммерческой информации. Факторы, формирующие экономическую сущность коммерческой деятельности.	2	Устный опрос, сообщения по вопросам темы, доклад, презентация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
4	Тема №. 4 Организация расчётов в коммерческой деятельности. Порядок открытия счётов в банке. (ОПК – 1, ПК – 12).	2	2			Устный опрос, сообщения по вопросам темы, презентация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
5	Тема №.5 Организация биржевой торговли в коммерческой деятельности. Биржевые комитеты. Организация торговых операций. Правовые основы биржевой торговли. (ОПК – 1, ПК -7, ПК – 12).	2		Порядок создания и особенности товарной биржи, процессы организации и правовые основы биржевой деятельности. Государственное регулирование деятельности товарных бирж.	2	Устный опрос, сообщения по вопросам темы, доклад, презентация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
6	Тема №. 6 Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) в коммерческой работе. Правовое регулирование конкурсов и тендеров в коммерческом процессе. (ОПК – 1, ПК – 10, ПК - 12).	2	2			Устный опрос, сообщения по вопросам темы, презентация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
7	Тема №. 7 Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.	2		Внешнеторговая деятельность и процессы составления	2	Устный опрос, сообщения по	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.

	(ОПК – 1, ПК – 10, ПК - 12).			документов. Основные понятия внешнеторговой деятельности. Международные контракты.		вопроса м темы, презент ация	
8	Тема №. 8 Понятие, сущность и задачи рекламы. Рекламные средства в коммерческой работе. (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК – 12).	2	2			Устный опрос, сообщения по вопроса м темы, доклад, презент ация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
9	Тема № 9. Правовой механизм регулирования коммерческой деятельности. Коммерческие правоотношения.	2		Нормы, регулирующие коммерческую и предпринимательскую деятельность. Правовой механизм регулирования коммерческих правоотношений.	2	Устный опрос.	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
10	Тема № 10. Организация связей в коммерческой деятельности.	2	2			Устный опрос,	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
11	Тема № 11. Договор поставки в коммерческой деятельности. Основные положения договоров в коммерческой деятельности.	2		Договор поставки – важная форма хозяйственных связей. Долевые договоры. Внутрисистемные договоры. Изменения и расторжение договоров.	2	Устный опрос, доклад	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
12	Тема № 12. Виды договоров коммерческой деятельности. Штрафные санкции за нарушение договорных обязательств в коммерческой деятельности. Срочные контракты и договоры в коммерческой деятельности. (ОПК – 1, ПК - 7, ПК – 10, ПК – 12).	2	2			Устный опрос	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
13	Тема № 12. Правовое регулирование конкуренции. Монополистическая	2		Механизмы конкуренции. Конкуренция и качество товаров.	2	Устный опрос, презент ация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.

	деятельность на современном рынке. (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК – 12).			Конкурентоспособность товара. Особенности монополистической деятельности.			
14	Тема № 13. Руководство таможенным делом. Таможенные органы РФ. Основы таможенного права. Таможенное законодательство. (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК – 12).	2	2			Устный опрос	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
15	Тема № 14. Развитие лизинга в России. Понятие и сущность лизинга. (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК – 12).	2		Предмет и основные принципы лизинга. Предмет и субъект лизинга. Виды лизинга: финансовый, оперативный, смешанный, возвратный.	2	Устный опрос, презентация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
16	Тема № 15. Правовые основы внешнеторговой деятельности. (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК – 12).	2	2			Устный опрос	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
17	Тема № 17. Правовые основы рынка ценных бумаг в коммерческой деятельности. (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК – 12).	2		Регулирование рынка ценных бумаг. Инвестиционные ценные бумаги. Порядок владения ценными бумагами. Рынок ценных бумаг. Функции ценных бумаг.	2	Устный опрос, презентация	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
18	Тема № 18. Правовое и государственное регулирование коммерческой деятельности в России. (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК – 12).	2	2			Устный опрос.	а) 1-4; б) 2-5,7; в) 2-6.
	ИТОГО	36	18		18		

Примечание:

Все виды учебной работы могут проводиться дистанционно на основании локальных нормативных актов.

При использовании индивидуальной траектории в рамках и индивидуального учебного плана подготовки студента, изучение данной дисциплины может осуществляться через индивидуальные консультации преподавателя очно, в часы консультаций, по электронной, а также с использованием Webex, платформы дистанционного обучения Moodle, личный кабинет студента на сайте СОГУ, других элементов ЭИОС СОГУ.

6. Образовательные технологии

Для достижения планируемых результатов освоения дисциплины, используются различные образовательные технологии:

- традиционные лекции и практические (семинарские) занятия с использованием современных интерактивных технологий;
- лекция-диалог – содержание подается через серию вопросов, на которые студент должен отвечать непосредственно в ходе лекции.
- онлайн-семинар – разновидность веб-конференции, проведение онлайн-встреч или презентаций через Интернет в режиме реального времени. Каждый из участников находится у своего компьютера (средства связи), а связь между ними поддерживается через Интернет посредством загружаемого приложения, установленного на компьютере каждого участника (Zoom, Meet, Skype, Webex и др.);
- доклад (реферат) – студент готовит краткое сообщение по вопросу темы, оформляет работу в соответствии с требованиями и сдает ее преподавателю;
- видеоконференция – сеанс видеоконференцсвязи (ВКС) – это технология интерактивного взаимодействия двух и более участников образовательного процесса для обмена информацией в реальном режиме времени.

Технология электронного обучения - реализуется при помощи электронной образовательной среды СОГУ (при использовании ресурсов ЭБС), в ходе проведения автоматизированного тестирования и т. д.

7. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся является одним из видов учебных занятий. Самостоятельная работа проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развития исследовательских умений.

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется на протяжении изучения всей дисциплины в соответствии с утвержденной в учебном плане трудоемкостью составляет 18 часов и состоит из:

- работы студентов с лекционными материалами, поиска и анализа литературы и электронных источников информации по заданной теме;
- выполнения заданий для самостоятельной работы в ЭИОС СОГУ;
- изучения теоретического, правового и статистического материала для подготовки к семинарским занятиям;
- подготовки к зачёту.

Темы и формы внеаудиторной самостоятельной работы, ее трудоёмкость содержатся в разделе 5, табл. 5.1.

Методические рекомендации по написанию рефератов (докладов)

Реферат (доклад)— письменная работа по определенной научной проблеме, краткое изложение содержания научного труда или научной проблемы. Он является действенной

формой самостоятельного исследования научных проблем на основе изучения текстов, специальной литературы, а также на основе личных наблюдений, исследований и практического опыта. Реферат помогает выработать навыки и приемы самостоятельного научного поиска, грамотного и логического изложения избранной проблемы и способствует приобщению студентов к научной деятельности.

Последовательность работы:

1. Выбор темы исследования. Тема реферата выбирается студентом на основе его научного интереса. Также помощь в выборе темы может оказать преподаватель.

2. Планирование исследования. Включает составление календарного плана научного исследования и плана предполагаемого реферата. Календарный план исследования включает следующие элементы: выбор и формулирование проблемы, разработка плана исследования и предварительного плана реферата; сбор и изучение исходного материала, поиск литературы; анализ собранного материала, теоретическая разработка проблемы; сообщение о предварительных результатах исследования; литературное оформление исследовательской проблемы; обсуждение работы (на семинаре и т. п.).

План реферата характеризует его содержание и структуру. Он должен включать в себя: введение, где обосновывается актуальность проблемы, ставятся цель и задачи исследования; основная часть, в которой раскрывается содержание проблемы; заключение, где обобщаются выводы по теме и даются практические рекомендации.

3. Поиск и изучение литературы. Для выявления необходимой литературы следует обратиться в библиотеку или к преподавателю. Подбранную литературу следует зафиксировать согласно ГОСТ по библиографическому описанию произведений печати.

Для разработки реферата достаточно изучение 4-5 важнейших статей по избранной проблеме. При изучении литературы необходимо выбирать материал, не только подтверждающий позицию автора реферата, но и материал для полемики.

4. Обработка материала. При обработке полученного материала автор должен: систематизировать его по разделам; выдвинуть и обосновать свои гипотезы; определить свою позицию, точку зрения по рассматриваемой проблеме; уточнить объем и содержание понятий, которыми приходится оперировать при разработке темы; сформулировать определения и основные выводы, характеризующие результаты исследования; окончательно уточнить структуру реферата.

5. Оформление реферата. При оформлении реферата рекомендуется придерживаться следующих правил: Следует писать лишь то, чем автор хочет выразить сущность проблемы, ее логику; Писать строго последовательно, логично, доказательно (по схеме: тезис – обоснование – вывод); Писать ярко, образно, живо, не только вскрывая истину, но и отражая свою позицию, пропагандируя полученные результаты; Писать осмысленно, соблюдая правила грамматики, не злоупотребляя наукообразными выражениями.

Реферат выполняется в соответствии с требованиями стандартов, разработанных для данного вида документов. Работа должна быть выполнена на белой бумаге стандартного листа А4. Текст должен быть отпечатан на компьютере в текстовом редакторе Microsoft Word и отвечать следующим требованиям: параметры полей страниц должны быть в пределах: верхнее и нижнее – по 20 мм, правое – 10 мм, левое – 30 мм, шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 14, межстрочный интервал – полуторный. Лента принтера – только чёрного цвета. Нумерация страниц в реферате должна быть сквозной, начиная с третьей страницы. Номер проставляется арабскими цифрами вверху каждой страницы справа.

При изложении материала необходимо придерживаться принятого плана.

Библиографический список составляется на основе источников, которые были просмотрены и изучены студентом при написании реферата. Данный список отражает самостоятельную творческую работу студента, что позволяет судить о степени его подготовки и углублении в выбранную тематику. Вся использованная литература размещается в следующем порядке: законодательные акты, постановления, нормативные документы; вся учебная литература в алфавитном порядке, затем средства периодической печати в алфавитном порядке; источники из сети Интернет.

Методические рекомендации по созданию мультимедийной презентации

Структура и содержание презентации – это личное творчество автора. Полезно использовать шаблоны оформления для подготовки компьютерной презентации.

Слайды желательно не перегружать текстом, лучше разместить короткие тезисы. На слайдах необходимо демонстрировать небольшие фрагменты текста доступные для чтения на расстоянии; 2-3 фотографии или рисунка. Наиболее важный материал лучше выделить.

Таблицы с цифровыми данными плохо воспринимаются со слайдов, в этом случае цифровой материал, по возможности, лучше представить в виде графиков и диаграмм.

Не следует излишне увлекаться мультимедийными эффектами анимации. Особенно нежелательны такие эффекты как вылет, вращение, волна, побуквенное появление текста и т.д. Оптимальная настройка эффектов анимации – появление, в первую очередь, заголовка слайда, а затем — текста по абзацам. При этом если несколько слайдов имеют одинаковое название, то заголовок слайда должен постоянно оставаться на экране.

Чтобы обеспечить хорошую читаемость презентации необходимо подобрать темный цвет фона и светлый цвет шрифта. Нельзя также выбирать фон, который содержит активный рисунок.

Желательно подготовить к каждому слайду заметки по докладу. Затем распечатать их и использовать при подготовке или на самой презентации. Можно распечатать некоторые ключевые слайды в качестве раздаточного материала.

Необходимо обязательно соблюдать единый стиль оформления презентации и обратить внимание на стилистическую грамотность.

Следует пронумеровать слайды. Это позволит быстро обращаться к конкретному слайду в случае необходимости.

Рекомендации по содержанию и структуре слайдов мультимедийной презентации:

1-й слайд (титульный), на фоне которого студент представляет тему проекта, ФИО и научного руководителя.

2-й слайд. Включает в себя объект, предмет и гипотезу исследования.

3-й слайд. Содержит цель и задачи исследования. Цель проекта должна быть написана на экране крупным шрифтом. Здесь же, если позволяет место, можно написать и задачи. Задачи могут быть представлены и на следующем слайде.

4-й - слайд. Содержит структуру работы, которую можно предоставить, например, в виде графических блоков со стрелками. А также – перечисление применяемых методов и методик.

5-й - слайд. Представляется содержание и теоретическая значимость проекта. Суть решаемой проблемы может быть представлена в виде схем, таблиц, диаграмм, графиков, фотографий, фрагментов фильмов и т.п. На теоретическую часть представления проекта должно быть создано несколько слайдов.

6-й - слайд. Возможности применения результатов работы на практике. На эту тему также должно быть несколько слайдов.

7-й слайд. Главные выводы, итоги, результаты проекта целесообразно поместить на отдельном слайде. При этом не следует перечислять то, что было сделано, а лаконично изложить суть значимости проекта или полученных результатов исследования.

Последний слайд. В конец презентации желательно поместить слайд с текстом «Спасибо за внимание!».

Методические указания по проведению практических занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Практические занятия призваны научить студента самостоятельно работать с учебными текстами, анализировать материал, составлять коммерческие (правовые) документы и договора.

В начале занятия рекомендуется рассмотреть соответствующий теоретический материал. Затем идет практический разбор изучаемого материала, решаются поставленные задачи, разбирается каждый конкретный пример.

В начале практического занятия следует обратить внимание на теоретические вопросы по теме занятия. Первоначально идет изложение теоретического материала темы занятия. Затем в ряде вопросов преподавателя следует сконцентрировать внимание на основных идеях темы занятия. Вопросы должны включать в себя различные вариации элементарных ситуаций, отображающих основные идеи темы занятия в их взаимной взаимосвязи. Задаваемые вопросы должны быть конкретными и максимально проявлять в студентах их сообразительность.

Устный опрос требует от преподавателя большой предварительной подготовки: тщательного отбора содержания, всестороннего продумывания вопросов, задач и примеров, которые будут предложены, путей активизации деятельности всех студентов группы в процессе проверки, создания на занятии деловой и доброжелательной обстановки.

Различают фронтальный, индивидуальный и комбинированный опрос.

Фронтальный опрос проводится в форме беседы преподавателя с группой.

Он органически сочетается с повторением пройденного, являясь средством для закрепления знаний и умений. Его достоинство в том, что на активную умственную работу можно вовлечь всех студентов группы. Для этого вопросы должны допускать краткую форму ответа, быть лаконичными, логически взаимосвязанными друг с другом, даны в такой последовательности, чтобы ответы студентов в совокупности могли раскрыть содержание раздела, темы. С помощью фронтального опроса преподаватель имеет возможность проверить выполнение студентами домашнего задания, выяснить готовность группы к изучению нового материала, усвоение нового учебного материала, который был только что разобран на занятии.

Индивидуальный опрос предполагает обстоятельные, связные ответы студентов на вопрос, относящийся к изучаемому учебному материалу, поэтому он служит важным учебным средством развития речи, памяти, мышления студентов. Чтобы сделать такую проверку более глубокой, необходимо ставить перед студентами вопросы, требующие развернутого ответа.

Вопросы для индивидуального опроса должны быть четкими, ясными, конкретными, емкими, иметь прикладной характер, охватывать основной, ранее пройденный материал программы. Их содержание должно стимулировать студентов логически мыслить, сравнивать, анализировать, доказывать, подбирать убедительные примеры, устанавливать причинно-следственные связи, делать обоснованные выводы и этим способствовать объективному выявлению знаний студентов.

Вопросы обычно задают всей группе и после небольшой паузы, необходимой для того, чтобы студенты поняли его и приготовились к ответу, вызывают для ответа конкретного студента.

Письменная проверка наряду с устной является важнейшим методом контроля знаний, умений и навыков студентов. Однородность работ, выполняемых студентами, позволяет предъявлять ко всем одинаковые требования, попытаться объективность оценки результатов обучения. Применение

этого метода дает возможность в наиболее короткий срок одновременно проверить усвоение учебного материала всеми студентами группы, определить направления для индивидуальной работы с каждым.

Письменная проверка используется во всех видах контроля и осуществляется как в аудиторной, так и во внеаудиторной работе (выполнение домашних заданий).

Методические рекомендации по использованию информационно-коммуникативных технологий обучения

Для изучения лекционного материала дисциплины применяются аудиовизуальные (мультимедийные) технологии, которые не отрицают традиционные, проверенные временем методы преподавания, но, при этом, они повышают наглядность, информативность, оперативность в подаче информации, позволяют экономить время занятий.

Каждое семинарское занятие имеет свою особую форму проведения, свою методологическую специфику, что позволяет развивать у студентов различные как общекультурные, так и профессиональные компетенции. Постановка проблемы, разбор актуальных конкретных и гипотетических ситуаций, создание атмосферы диалога между преподавателем и группой позволяет работать индивидуально и в малых группах, коллективно обсуждать определенный тематический материал, а также инициировать самостоятельную работу студентов. При осмыслении содержания вопросов практических занятий преследуется цель соблюдать преемственность в профессиональном и в творческом развитии студентов.

Контроль самостоятельной работы студентов призван сделать процесс обучения более целостным и органичным. Его задача не оставить без внимания даже, на первый взгляд, малозначительные вопросы.

Компьютерное тестирование позволяет осуществлять итоговый контроль знаний студентов. Тестовый материал включает в себя содержание вопросов по каждому из обозначенных программой разделов.

Каждый вопрос предполагает несколько вариантов ответов, среди которых имеются абсолютно неверный, правильный и в большей или меньшей степени раскрывающий сущность вопроса. В процессе компьютерного тестирования задача студентов определяется как выбор правильного ответа из многообразия вариантов. В тестовых заданиях есть вопросы на соответствие. В процессе компьютерного тестирования, задача студента определяется как выбор правильного ответа из многообразия вариантов.

Вопросы и темы, отводимые на выполнение самостоятельной работы по дисциплине, а также критерии оценивания по каждому виду работы содержатся в разделе 8 РПД.

8. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, рубежной аттестации и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Рабочая программа предусматривает проведение лекционных и практических занятий, а также следующие виды работ: самостоятельную работу студентов по подготовке устных докладов, написанию рефератов, подготовку презентаций и обсуждений по темам дисциплины - работу в активной и интерактивной формах.

Виды контроля.

Рабочая программа предполагает текущий и промежуточный контроль знаний.

Текущий контроль – это непрерывно осуществляемый мониторинг уровня усвоения знаний и формирования умений и навыков в течение семестра или учебного года. Текущий контроль знаний, умений и навыков студентов осуществляется в ходе учебных (аудиторных) занятий, проводимых по расписанию. Формами текущего контроля выступают опросы на

семинарских и практических занятиях, а также короткие (до 15 мин.) задания, выполняемые студентами в начале лекции с целью проверки наличия знаний, необходимых для усвоения нового материала или в конце лекции для выяснения степени усвоения изложенного материала.

Рубежный контроль осуществляется по более или менее самостоятельным разделам – учебным модулям курса и проводится по окончании изучения материала модуля в заранее установленное время. Рубежный контроль проводится с целью определения качества усвоения материала учебного модуля в целом. В течение семестра проводится два таких контрольных мероприятия по графику.

Темы и критерии оценивания самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Тематика рефератов (для формирования компетенций (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК - 12).

1. Экономическая сущность коммерческой деятельности.
2. Развитие коммерческой деятельности в РФ.
3. Коммерция, как инструмент государственного регулирования экономики.
4. Биржевая торговля, как основа коммерческой деятельности.
5. Товарная биржа.
6. Регулирование биржевой торговли.
7. Виды и классификация ценных бумаг.
8. Договорные обязательства в коммерческой деятельности.
9. Понятие залога в коммерческой деятельности.
10. Банковские гарантии в коммерческой деятельности.
11. Коммерческий договор.
12. Управление конфликтами в коммерческой деятельности.
13. Профилактика и разрешение коммерческих конфликтов.
14. Внешнеторговая торговля.
15. Изменение и расторжение договоров.
16. Сущность франчайзинга в РФ.
17. Виды франчайзинга.
18. Особенности мастер – франшизы.
19. Производственный франчайзинг.
20. Коммерческие правоотношения.
21. Содержание коммерческих правоотношений.
22. Сущность и организационный формы аукционов в коммерческой деятельности.
23. Тендерная работа в коммерческой деятельности.

Оценочный лист защиты рефератов (докладов)

Наименование показателя	Выявленные недостатки и замечания	Баллы
КАЧЕСТВО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ (РЕФЕРАТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЗОРА)		
1. Грамотность изложения и качество оформления работы		0,5

2. Самостоятельность выполнения работы, глубина проработки материала, использование рекомендованной и справочной литературы		0,5
3. Обоснованность и доказательность выводов		1
Общая оценка за выполнение ИР		2
II. КАЧЕСТВО ДОКЛАДА		
1.Соответствие содержания доклада содержанию работы		0,5
2.Выделение основной мысли работы		0,5
3.Качество изложения материала		0,5
Общая оценка за доклад		1,5
III. ОТВЕТЫ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПО СОДЕРЖАНИЮ РАБОТЫ		
Вопрос 1		0,5
Вопрос 2		0,5
Вопрос 3		0,5
Общая оценка за ответы на вопросы		1,5
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА ЗА ЗАЩИТУ		5

Перечень тем для подготовки презентаций (для формирования компетенций)

1. Понятие этики и психологии в коммерческой деятельности.
2. Роль коммерческой деятельности.
3. Функции коммерческой деятельности.
4. Особенности счёта в банке.
5. Государственное регулирование деятельности товарных бирж.
6. Аукционеры и тендеры в коммерческой деятельности.
7. Международные контракты.
8. Конкуренция и качество товаров.
9. Лизинговая деятельность в РФ.
10. Рынок ценных бумаг.
11. Коммерческая тайна.
12. Таможенные органы РФ.
13. Антимонопольные органы РФ.

Критерии оценивания студента за подготовку презентации

Критерии/баллы	5	4	3	1 – 2
			(требуется доработка)	

Содержание презентации	Четко сформулирована цель и раскрыта тема исследования. В краткой форме дана полная информация по теме исследования и дан ответ на проблемный вопрос. Даны ссылки на используемые ресурсы.	Сформулирована цель и тема исследования. Частично изложена информация по теме исследования и дан ответ на проблемный вопрос. Даны ссылки на используемые ресурсы.	Сформулирована цель и тема исследования. Содержание полностью не раскрыто. Информация по теме исследования неточна. Проблема до конца не решена. Не даны ссылки на используемые ресурсы.	Не сформулирована цель и тема исследования. Проблема не решена.
Дизайн презентации	Соблюдается единый стиль оформления. Презентация красочная и интересная. Используются эффекты анимации, фон, фотографии. В презентации присутствуют авторские находки.	Соблюдается единый стиль оформления. Слайды просты в понимании. Используются некоторые эффекты и фон.	Не соблюдается единый стиль оформления. Слайды просты в понимании. Эффекты и фон не используются.	Не соблюдается стиль оформления. Слайды просты в понимании.
Представление презентации	Автор хорошо владеет материалом по теме исследования. Использует научную терминологию. Обладает навыками ораторского искусства. Полно и точно цитируется использованная литература	Автор владеет материалом по теме исследования, но не смог заинтересовать аудиторию. Недостаточно цитируется литература.	Автор не показал компетентности в представлении презентации. Использованные факты не вызывают доверия. Недостаточно цитируется литература.	Представлены искаженные данные

Максимальное количество баллов, которое студент может получить за презентацию - 5.

Промежуточный контроль - итоговая оценка знаний студента, осуществляется по накопительной системе суммированием баллов, полученных в процессе текущего и рубежного контроля.

Форма контроля – зачёт.

Проведение текущего и промежуточного контроля по дисциплине осуществляется в соответствии с Положением СОГУ.¹

БАЛЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОЦЕНКИ

Форма контроля	Макс. кол-во баллов
Текущая оценка студента в течение 1-8 недели состоит из:	25
• Выполнения заданий на практических занятиях	10
• Самостоятельных работ	15
1-я рубежная письменная контрольная работа	25
Текущая оценка студента в течение 10-15 недели состоит из:	25
• Выполнения заданий на практических занятиях	10
• Самостоятельных работ	15
2-я рубежная письменная контрольная работа	25
Итого	100

Методика формирования результирующей оценки.²

В ходе текущего контроля студенты могут набрать 0-100 баллов:

¹ Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, магистратуры и специалитета в СОГУ.(в последней редакции от 08.07.20 г. Пр.№ 173)

² В соответствии с Положением о БРС оценивания обучающихся очной формы по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата и специалитета в ФГБОУ ВО СОГУ (от 05.03.2018 г., пр.№ 47)

1-я рубежная аттестация - максимально 50 баллов; из них:

От 0 до 25 баллов – тестирование в центре тестирования СОГУ;

От 0 до 25 баллов – активная работа за данный период на семинарских (практических) занятиях

2-я рубежная аттестация – максимально 50 баллов; из них:

От 0 до 25 баллов – тестирование в центре тестирования СОГУ;

От 0 до 25 баллов – активная работа за данный период на семинарских (практических) занятиях

Промежуточный контроль:

Для зачёта:

За устный ответ на зачёте студент получает 0-50 баллов.

Студенты, получившие в ходе текущего и рубежного контроля 56-100 баллов автоматически получают **«Зачёт»**.

Результирующая оценка складывается по соответствующей БРС формуле.

Шкала итоговой академической успеваемости студентов по дисциплине

Сумма баллов	Название
86 - 100	зачёт
71-85	зачёт
56-70	зачёт
Менее 56	незачёт

Вопросы для подготовки к зачёту

1. История возникновения и развития коммерческой деятельности.
2. Предмет и метод коммерческой деятельности.
3. Понятие и принципы коммерческой деятельности.
4. Источники коммерческой деятельности.
5. Оптовая и розничная торговля
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
7. Специальные субъекты торговой деятельности
8. Понятие и виды объектов коммерческой деятельности.
9. Понятие товара в коммерческом обороте. Виды товаров.
10. Средства индивидуализации коммерческих организаций и товаров.
11. Государственное регулирование качества товаров.
12. Приемка товаров в РФ по количеству и качеству.
13. Правовое регулирование биржевой торговли.
14. Правовые основы создания и функционирования товарной биржи.
15. Понятие товарного рынка, его правовое регулирование.
16. Структура и инфраструктура товарного рынка.
17. Правовые основы формирования цен на товарном рынке.
18. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
19. Монополистическая деятельность на товарных рынках
20. Государственная регистрация товаров.
21. Сертификация и стандартизация товаров в РФ.
22. Маркировка товаров.
23. Договор и сделка в коммерческом праве и коммерческой деятельности.
24. Договоры оптовой купли-продажи.
25. Посреднические договоры.
26. Договор перевозки грузов.

27. Хранение на товарном складе.
28. Рекламные договоры.
29. Договор о выполнении маркетинговых исследований.
30. Продажа товаров с аукциона, конкурса и торгов
31. Защита прав потребителей в РФ.
32. Особенности продажи отдельных видов товаров.
33. Правовое регулирование рекламы в РФ.
34. Имущественная ответственность в коммерческой сфере.
35. Структура договорных связей.

Оценивание ответа студента на зачёте

<i>Характеристика ответа</i>	<i>баллы</i>
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.	46-50
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.	41-45
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью «наводящих» вопросов преподавателя.	36-40
Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1–2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.	31-35
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	26-30
Дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе	21-25

отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	
Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.	1-20
Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины.	0

Зачёт проводится в устной форме.

Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Уровень сформированности компетенций			
<p align="center">«Минимальный уровень не достигнут» (менее 55 баллов)</p> <p>Компетенции не сформированы.</p> <p>Знания отсутствуют, умения и навыки не сформированы.</p>	<p align="center">«Минимальный уровень»(56-70 баллов)</p> <p>Компетенции сформированы.</p> <p>Сформированы базовые структуры знаний.</p> <p>Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер.</p> <p>Демонстрируется низкий уровень самостоятельности практического навыка.</p>	<p align="center">«Средний уровень»(71-85 баллов)</p> <p>Компетенции сформированы.</p> <p>Знания обширные, системные.</p> <p>Умения носят репродуктивный характер, применяются к решению типовых заданий.</p> <p>Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка.</p>	<p align="center">«Высокий уровень»(86-100 баллов)</p> <p>Компетенции сформированы.</p> <p>Знания твердые, аргументированные, всесторонние.</p> <p>Умения успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий.</p> <p>Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка</p>
Описание критериев оценивания			
<p align="center">Обучающийся демонстрирует:</p> <p align="center">- существенные</p>	<p align="center">Обучающийся демонстрирует:</p> <p align="center">- знания теоретического материала;</p>	<p align="center">Обучающийся демонстрирует:</p> <p align="center">- знание и понимание основных вопросов</p>	<p align="center">Обучающийся демонстрирует:</p> <p align="center">- глубокие, всесторонние и</p>

<p>пробелы в знаниях учебного материала;</p> <p>- допускаются принципиальные ошибки при ответе на основные вопросы билета, отсутствует знание и понимание основных понятий и категорий;</p> <p>- непонимание сущности дополнительных вопросов в рамках заданий билета;</p> <p>- отсутствие умения выполнять практические задания, предусмотренные программой дисциплины;</p> <p>- отсутствие готовности (способности) к дискуссии и низкую степень контактности.</p>	<p>- неполные ответы на основные вопросы, ошибки в ответе, недостаточное понимание сущности излагаемых вопросов;</p> <p>- неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы;</p> <p>- недостаточное владение литературой, рекомендованной программой дисциплины;</p> <p>- умение без грубых ошибок решать практические задания, которые следует выполнить.</p>	<p>контролируемого объема программного материала;</p> <p>- твердые знания теоретического материала.</p> <p>- способность устанавливать и объяснять связь практики и теории, выявлять противоречия, проблемы и тенденции развития;</p> <p>- правильные и конкретные, без грубых ошибок, ответы на поставленные вопросы;</p> <p>- умение решать практические задания, которые следует выполнить;</p> <p>- владение основной литературой, рекомендованной программой дисциплины;</p> <p>- наличие собственной обоснованной позиции по обсуждаемым вопросам.</p> <p>Возможны незначительные оговорки и неточности в раскрытии отдельных положений вопросов билета, присутствует неуверенность в ответах на</p>	<p>аргументированные знания программного материала;</p> <p>- полное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, точное знание основных понятий в рамках обсуждаемых заданий;</p> <p>- способность устанавливать и объяснять связь практики и теории;</p> <p>- логически последовательные, содержательные, конкретные и исчерпывающие ответы на все задания билета, а также дополнительные вопросы экзаменатора;</p> <p>- умение решать практические задания;</p> <p>- свободное использование в ответах на вопросы материалов рекомендованной основной и дополнительной литературы.</p>
«не зачтено»	«зачтено»	«зачтено»	«зачтено»

Примеры тестовых заданий (ОПК – 1, ПК – 7, ПК – 10, ПК - 12).

Между поставщиками и покупателями существуют:

- хозяйственные связи;
- общественные связи;
- дружеские связи.

Хозяйственные связи включают в себя:

- экономические отношения;
- все варианты верны;
- организационные отношения;
- коммерческие отношения;
- административно-правовые отношения;
- финансовые отношения.

Взаимоотношения между продавцами и покупателями товаров и услуг называются:

- договором купли-продажи;
- простым договором;
- сложным договором,

Нормативной базой для осуществления коммерческой деятельности в Российской Федерации является:

- Гражданский кодекс РФ;
- моральный кодекс;
- этический кодекс.

Договор купли – продажи признаётся заключенным:

- с условием его исполнения к строго определенному сроку;
- исполнение в любое время;
- неисполнение вообще.

К отдельным видам договора купли - продажи относятся:

- все варианты верны;
- договор розничной купли-продажи;
- договор поставки;
- договор контрактации.

Содержание и основные условия договора поставки включают:

- все варианты верны;
- дату заключения договора;
- полное наименование сторон, заключивших договор;
- количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке;
- качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров;
- цены и порядок расчётов;
- имущественная ответственность.

Организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход называется:

- предпринимательство;
- коммерция;
- рыночная экономика.

Коммерческая деятельность возникла:
с появлением товарно-денежных отношений;
с появлением торговых посредников;
с появлением рыночной экономики;
все варианты верны.

Санкции в коммерческой деятельности устанавливаются:
в форме штрафа, неустойки, пени, возмещения убытков;
в форме выговора;
в форме лишения премии.

По характеру выполняемых функций процессы, совершаемые в торговле подразделяются на:
коммерческие;
торговые;
все варианты верны;
производственные;
технологические.

Форма хозяйственных связей между предприятиями и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями этой продукции (физическими и юридическими лицами) для её переработки, сбыта и реализации населению называется:
договор контрактации;
договор займа;
договор продажи.

Основные коммерческие процессы подразделяются на:
изучение и прогнозирование покупательского спроса;
изучение и выявление потребностей населения в товарах услугах;
все варианты верны;
организация и проведение оптовых закупок товаров у поставщиков;
организация и технология оптовой и розничной продажи товаров;
рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров;
формирование торгового ассортимента.

Объектами коммерческой деятельности являются:
коммерческие процессы;
экономические показатели;
факторы прибыли.

К субъектам коммерческой деятельности относятся:
деньги, вещи, прибыль;
потребители, конкуренты, поставщики.

Договор контрактации включает в себя:
предмет договора (вид продукции);
количество;
качество;
сроки и порядок доставки;
права и обязанности сторон,

имущественная ответственность;
все варианты верны.

Рекламация возникает:
при нарушении договорных обязательств;
при смене места жительства;
при расторжении брака.

Вероятность потери прибыли это:
обыкновенный риск;
допустимый риск;
транспортный риск.

К компетенции биржевых комитетов относится:
все варианты верны;
руководство деятельностью биржи в период между общими собраниями её членов;
контроль за деятельностью правления (дирекции) биржи;
распоряжение финансовыми средствами и прочим имуществом биржи, контроль за расходованием средств правления биржи;
представительство биржи в государственных и иных организациях по всем делам биржи;
создание необходимых подразделений биржи, функционирующих на общественных началах;
реализация решений и постановлений общего собрания учредителей и членов биржи;
осуществление контроля за соблюдением правил биржевой торговли её участниками.

Коммерческой рекламе присущи:
все варианты верны;
правдивость;
конкретность;
целенаправленность;
гуманность;
компетентность.

9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

нормативные документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. СПС «Консультант Плюс».

А) основная литература:

1. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 387 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09280-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/449694>
2. Чернышева, А. М. Брендинг : учебник для бакалавров / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 504 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2979-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/426128>

3. Карагодин, В. П. Таможенная экспертиза : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / В. П. Карагодин, С. В. Золотова ; под редакцией В. П. Карагодина. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 208 с. — (Бакалавр и специалист). — ISBN 978-5-534-06933-4. —

4. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 323 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/454633>

Б) Дополнительная литература:

1. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для вузов / Н. В. Еремеева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 242 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09362-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт].

2. Международная торговая политика в 2 ч. Часть 1. : учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.] ; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 274 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05210-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/441471>

3. Международная торговая политика в 2 ч. Часть 2. : учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.] ; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 275 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05211-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/441472>

4. Шакланова, Р. И. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 468 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2987-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/425898>

5. Фомичев, В. И. Управление качеством и конкурентоспособностью : учебник для вузов / В. И. Фомичев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 156 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12241-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/447092>

6. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 387 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09280-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/449694>

7. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/450127>

В) современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы, электронные образовательные ресурсы

1. Информационно-правовой портал «Гарант» (<http://www.garant.ru/>).
2. Справочная правовая система КонсультантПлюс (<http://www.consultant.ru/>).
3. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]: научная электронная библиотека. — URL: <http://www.elibrary.ru>.

4. Издательство «Юрайт» [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система. — URL: <http://biblio-online.ru>.

5. Университетская библиотека online [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система. – URL: <http://www.biblioclub.ru>.
6. ЭБС"Консультант студента" ([https:// www.studmedlib.ru](https://www.studmedlib.ru)).
7. Статистическая база данных «Росстат» (<https://rosstat.gov.ru/>).
8. Электронная база данных Правительства РФ «Электронное правительство» (<https://www.google.com/url?q=https://rosstat.gov.ru>).
9. Официальный сайт ФНС РФ: www.nalog.ru
10. Официальный сайт Министерства финансов РФ: www.minfin.ru

10. Материально-техническое оснащение дисциплины

Проведение занятий лекционного типа предполагается в учебной аудитории № 201 (учебный корпус №7 экономического факультета), в которой имеются: преподавательский стол; стул; столы обучающихся; стулья; кафедра; классная доска, демонстрационное оборудование - мультимедийный комплекс (проектор, экран), ноутбук, колонки, программное обеспечение: Windows 8.1 Professional; Office Standard 2010; Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Total Security; Система поиска текстовых заимствований «Антиплагиат ВУЗ»; Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний»; Консультант Плюс; Гарант; Moodle, Cisco Webex; учебно-наглядные пособия.

Проведение занятий семинарского типа предполагается в учебных аудиториях №305 учебный корпус №7 экономического факультета), в которых имеются: преподавательский стол; стул; столы обучающихся; стулья; кафедра; классная доска, мультимедийный комплекс (проектор, экран), ноутбук, колонки, программное обеспечение: Windows 8.1 Professional; Office Standard 2010; Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Security Cloud; Система поиска текстовых заимствований «Антиплагиат ВУЗ»; Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний»; Консультант плюс; Гарант; Moodle, Cisco Webex.

Проведении рубежного тестирования предполагается в компьютерном классе № 208, 311, 315 (учебный корпус №7 экономического факультета), в котором имеются: преподавательский стол, преподавательский стул, столы обучающихся, стулья, классная доска, мультимедийный комплекс (проектор, экран), колонки, ПК преподавателя, ПК обучающихся, программное обеспечение: Windows 7 Professional; Office Standard 2016; WinRAR; Microsoft Visio 10; Microsoft Visual studio; Kaspersky Security Cloud; КонсультантПлюс, Гарант, Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний», Система поиска текстовых заимствований «Антиплагиат.ВУЗ».

Помещения для самостоятельной работы учебный корпус №7, 208,311,315, ул. Церетели, 16:

- компьютерные классы с доступом к ресурсам сети Интернет: преподавательский стол, преподавательский стул, столы обучающихся, стулья, классная доска, мультимедийный комплекс (проектор, экран), колонки, ПК преподавателя, ПК обучающихся, программное обеспечение: Windows 7.1 Professional; Office Standard 2016; WinRAR; Microsoft Visio; Microsoft Visual studio; Kaspersky Security Cloud; КонсультантПлюс, Гарант, Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний», Система поиска текстовых заимствований «Антиплагиат.ВУЗ», - библиотека, в том числе читальный зал: столы, стулья, ПК обучающихся, программное обеспечение, учебные и научные фонды библиотеки СОГУ, доступ к электронным библиотечным ресурсам: ЭБС "Университетская библиотека Online" <http://www.biblioclub.ru>, Электронная библиотека диссертаций РГБ (ЭБД РГБ) <https://dvs.rsl.ru>, Электронная библиотека «Консультант студента» <http://www.studmedlib.ru/>

Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>, База данных «ЭБС elibrary» <http://elibrary.ru>, Электронная библиотека «Юрайт» <http://biblio-online.ru>

состав лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства.

п/п	№	Наименование	№ договора (лицензия)
1.		Windows 7 Professional	№ 4100072800 Microsoft Products (MPSA) от 04.2016 г.
2.		Windows 8.1. Professional	№ 4100072800 Microsoft Products (MPSA) от 04.2016 г.
3.		Office Standard 2016	№ 4100072800 Microsoft Products (MPSA) от 04.2016 г.
4.		Office Standard 2010	№ 4100072800 Microsoft Products (MPSA) от 04.2016 г.
5.		Антивирусное программное обеспечение KasperksyTotalSecurity	№17Е0-180222-130819-587-185 от 26.02. 2018 до 14.03.2019 г, продлена до 21 г.
6.		Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний»	Разработка СОГУ Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2015611829 от 06.02.2015 г. (бессрочно)
7.		Система тестирования Sunrav WEB Class	№468 от 03.12.2013 ИП Сунгатулин Р.Т.(бессрочно)
8.		КонсультантПлюс	№430-2017/614 от11.01.2017 г. ООО «Фаст-Информ» (бессрочно).
9.		Гарант	№05/18 от 01.02.2018 г. действителен до 31.12.2018 г., ООО Регион-15
10.		Система поиска текстовых заимствований «Антиплагиат.ВУЗ»	№676 от 27.12.2017, действителен до 31.12.2018, №795 от 26.12.2018, действителен до 31.12.2019 с ЗАО «Анти-Плагат»