

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования
 «Московский финансово-юридический университет МФЮА»
 ФИО: Забелин Алексей Григорьевич
 Должность: Ректор
 Дата подписания: 25.08.2022 20:01:24
 Уникальный программный ключ:
 672b4d4e1ca30b0f66ad5b6309d064a94afcd8bc652d927620ac07f8fdabb79
 Рассмотрено и одобрено на заседании
 учебно-методического совета

УТВЕРЖДАЮ

Проректор

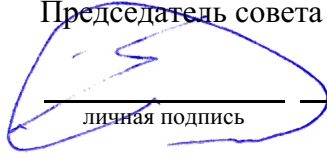


О.А. Минаева
 личная подпись инициалы, фамилия

« 14 » марта 2022 г.

Протокол № 7 от 14.03.2022

Председатель совета



Г.С. Горшков
 инициалы, фамилия

канд. экон. наук Бутылина Марина Павловна
 (уч. звание, степень, ФИО авторов программы)

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Коммерческая деятельность предприятия
 (наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность): 38.03.01 Экономика
 (код, наименование без кавычек)

ОПОП: Бухгалтерский учет, анализ и аудит
 (наименование)

Форма освоения ОПОП: очная, очно-заочная, заочная
 (очная, очно-заочная, заочная)

Общая трудоемкость: 3 (з.е.)

Всего учебных часов: 108 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Зачет	3	3	3

Москва 2022 г.

Год начала подготовки студентов - 2022

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	обучение понятиям, закономерностям, взаимосвязям и показателям коммерческих процессов функционирования организаций (предприятий) в условиях рыночных отношений.
Задачи дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> -дать знания об основных категориях, понятиях, показателях и методиках их расчета применительно к коммерческой деятельности предприятия; -сформировать умения и навыки в области овладения методами и способами поиска, анализа ,оценки и систематизации экономической информации, необходимой для расчет показателей коммерческой деятельности предприятия; -сформировать умения и навыки в области овладения методами и способами выбора, обоснования и расчета социально-экономических показателей , необходимых для обоснования выводов о состоянии процессов коммерческой деятельности организации(предприятий); -сформировать умения и навыки в области овладения методами и способами анализа и оценки состояния процессов коммерческой деятельности предприятий

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок 1 «Дисциплины (модули)»	
Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	Микроэкономика Основы предпринимательской деятельности Правоведение
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	Бизнес-планирование на предприятии (в организации) Менеджмент Налоги и налогообложение Налоговый учет и отчетность

3. Требования к результатам освоения дисциплины

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.
Степень сформированности компетенций**

Индикатор	Название	Планируемые результаты обучения	ФОС
ПК1 Способен осуществлять мониторинг экономических процессов на микро- и макроуровне и выявление причинно-следственных связей			
ПК-1.1	Знать: основные методы осуществления сбора и анализа экономических процессов на микро- и макроуровне и выявлению причинно-следственных связей	студент должен знать основные методы осуществления сбора и анализа экономических процессов на микро- и макроуровне и выявлению причинно-следственных связей в применительно к коммерческой деятельности предприятия	Тест
ПК-1.2	Уметь: осуществлять мониторинг экономических процессов на микро- и макроуровне и выявлению причинно-следственных связей	студент должен уметь осуществлять мониторинг экономических процессов на микро- и макроуровне и выявлению причинно-следственных связей в применительно к коммерческой деятельности предприятия	Кейс

ПК-1.3	Владеть навыками осуществления мониторинга экономических процессов на микро- и макроуровне и выявлению причинно-следственных связей	студент должен владеть навыками осуществления мониторинга экономических процессов на микро- и макроуровне и выявлению причинно-следственных связей применительно к коммерческой деятельности предприятия	Расчетное задание
--------	---	--	-------------------

4. Структура и содержание дисциплины

Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Индикаторы
1.	Сущность и роль коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг	<p>Понятие и цель коммерческой деятельности. Роль коммерческой деятельности в условиях формирования рыночной экономики.</p> <p>Сущность, принципы и функции коммерческой деятельности. Состояние и задачи коммерческой деятельности в современных условиях.</p> <p>Коммерческая служба организации: структура, функции, взаимосвязь с другими подразделениями.</p> <p>Роль и задачи специалистов коммерческих служб в улучшении качества товаров, обновлении их ассортимента, повышении культуры обслуживания покупателей. Требования к коммерческому работнику: личностные, профессиональные.</p> <p>Использование передового отечественного и зарубежного опыта в повышении эффективности коммерческой деятельности.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3

2.	Содержание коммерческой деятельности	<p>Место коммерческой деятельности во внешней среде. Объекты, субъекты коммерческой деятельности и их характеристика.</p> <p>Основные элементы коммерческой деятельности: исследование рынка; изучение покупательского спроса; определение потребности в товарах; формирование конкурентоспособного ассортимента; управление товарными запасами; закупочная и договорная работа; рекламно-информационная деятельность. Взаимосвязь между элементами коммерческой деятельности и внешней средой. Общая структура коммерческой деятельности.</p> <p>Факторы, влияющие на состояние рынка товаров и услуг: демографические, экономические, природно-климатические, бытовой и потребительской культуры, научно-технические, политико-правовые, социального настроения в обществе и другие, их характеристика.</p> <p>Информационное обеспечение коммерческой деятельности: понятие, требование к информации, роль в коммерческой деятельности организации, задачи. Источники получения информации и их классификация.</p> <p>Информация о покупателях и мотивах покупок, требованиях рынка, конкурентной среде и конкурентах, потенциальных возможностях организации и др.</p> <p>Современные информационные технологии и их роль в создании качественно нового уровня информационного обеспечения коммерческой деятельности.</p> <p>Коммерческая тайна: понятие и правовые основы, организация работы с информацией, составляющей коммерческую тайну. Защита конфиденциальной информации и коммерческой тайны.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
----	--------------------------------------	---	---	----------------------------

3.	<p>Организация изучения покупательского спроса</p>	<p>Задачи и цели изучения потребностей населения. Понятие покупательского спроса. Макро- и микроспрос. Показатели объема и структуры спроса на товары и услуги, их значение в решении коммерческих задач. Содержание процесса изучения покупательского спроса. Факторы, влияющие на покупательский спрос, и их характеристика.</p> <p>Виды покупательского спроса и их характеристика: удовлетворенный (реализованный), неудовлетворенный, формирующийся. Классификация покупательского спроса в зависимости от характера возникновения потребности в покупке, степени повторяемости, частоты предъявления, степени распространения и др.</p> <p>Особенности формирования спроса покупателей на различные товары (продукцию), их учет в коммерческой работе организаций.</p> <p>Методы изучения реализованного, неудовлетворенного и формирующегося спроса. Особенности изучения спроса оптовых покупателей.</p> <p>Виды прогнозов и методов прогнозирования покупательского спроса.</p> <p>Конъюнктура рынка: понятие, задачи, цели ее изучения. Факторы, влияющие на конъюнктуру рынка. Организация работы по изучению и прогнозированию покупательского спроса и конъюнктура рынка.</p>	<p>9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3</p>	<p>ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3</p>
4.	<p>Методология исследования товарных рынков</p>	<p>Теоретические аспекты исследования товарных рынков.</p> <p>Сущность, цели, задачи и организация изучения покупательского спроса</p> <p>Методологические особенности изучения и прогнозирования спроса</p> <p>Методологические подходы к исследованию рынков закупки и сбыта</p>	<p>9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3</p>	<p>ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3</p>

5.	Формирование ассортимента товаров	<p>Понятие и виды ассортимента товаров. Признаки классификации товаров. Показатели, характеризующие торговый ассортимент товаров.</p> <p>Политика государства по насыщению рынка товарами отечественного производства.</p> <p>Ассортиментная политика субъектов хозяйствования: понятие, сущность, задачи.</p> <p>Элементы ассортиментной политики субъектов хозяйствования. Порядок (этапы) разработки ассортиментной политики организации.</p> <p>Понятие, сущность, цели и задачи формирования ассортимента товаров. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров организации, их классификация, характеристика.</p> <p>Формирование ассортимента товаров в организациях розничной торговли. Принципы формирования ассортимента объекта торговли и их характеристика. Содержание, процесс формирования ассортимента товаров в организациях розничной торговли. Особенности формирования торгового ассортимента в магазинах различных типов и специализаций.</p> <p>Формирование ассортимента товаров по потребительским комплексам: сущность, преимущества, признаки группировки товаров в потребительские комплексы.</p> <p>Классификация потребительских комплексов.</p> <p>Особенности формирования ассортимента товаров в организациях оптовой торговли.</p> <p>Организация контроля за состоянием ассортимента товаров: цель, показатели и их расчет, использование в процессе анализа и оценки коммерческой деятельности организации.</p> <p>Ассортиментные перечни товаров: понятие, порядок разработки и утверждения, контроль за соблюдением.</p> <p>Управление товарными запасами: значение, основные элементы и их характеристика. Роль ABC - и XYZ – анализа в принятии управленческих решений об оптимизации ассортимента и товарных запасов торговой организации.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
----	-----------------------------------	--	---	----------------------------

6.	<p>Организация хозяйственных связей и договорной работы</p>	<p>Понятие оптовых закупок товаров. Значение закупочной работы в коммерческой деятельности организаций. Виды оптовых закупок товаров. Факторы, учитываемые при оптовых закупках товаров. Содержание процесса оптовых закупок товаров. Преддоговорные, собственно закупочные и заключительные операции процесса оптовых закупок товаров, их состав и характеристика. Источники оптовых закупок товаров. Роль местных источников закупок товаров и задачи коммерческих служб по их изучению и вовлечению в товарооборот. Место и роль закупок товаров за рубежом.</p> <p>Поставщики товаров, их классификация, характеристика, роль в формировании конкурентоспособного ассортимента, выбор поставщиков.</p> <p>Формы оптовых закупок. Закупки товаров у поставщиков – изготовителей. Закупки товаров на оптовых ярмарках и выставках: понятия, виды, классификация; цели, задачи и порядок проведения; организационная структура.</p> <p>Нормативные акты, регламентирующие выставочную и ярмарочную деятельность на территории РФ и за рубежом.</p> <p>Организация закупки товаров на товарных биржах, аукционах, конкурсных торгах. Их сущность, характеристика, цели, организация коммерческих операций, документальное оформление сделок купли-продажи.</p> <p>Организация учета и контроля оптовых закупок товаров народного потребления. Ответственность поставщиков и покупателей за нарушение условий договора контракта. Пути совершенствования закупочной деятельности организаций торговли.</p>	<p>9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3</p>	<p>ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3</p>
----	---	---	---	-------------------------------------

7.	<p>Коммерческая деятельность по оптовым закупкам</p>	<p>Понятие и сущность оптовой продажи товаров народного потребления, ее место и роль в деятельности оптовых организаций. Операции, выполняемые при оптовой продаже товаров, и их характеристика: планирование оптовой продажи, поиск оптовых покупателей товаров, установление хозяйственных связей с покупателями товаров, выбор форм и методов оптовой продажи, оказание услуг розничной торговле. Организация учета и контроля за выполнением договоров с оптовыми покупателями товаров.</p> <p>Транзитная и складская формы оптовой продажи товаров: сущность, условия, целесообразность и эффективность применения.</p> <p>Методы продажи товаров со складов оптовых организаций: с личной отборкой покупателями, по требованиям-заявкам (заказам) покупателей, через представителей оптовых торговых организаций (менеджеров, товароведов, торговых агентов, коммивояжеров) и магазины-склады, путем выполнения посылочных операций и интернет технологий.</p> <p>Стимулирование продаж. Услуги оптовыми покупателям и их роль в повышении эффективности работы оптовых организаций.</p> <p>Виды услуг, предоставляемых оптовыми покупателям, и их характеристика. Опыт организации услуг оптовыми организациями в странах с развитой рыночной экономикой и возможность его использования в торговле Республики Беларусь.</p> <p>Развитие коммерческой деятельности в розничной торговле. Формирование ассортимента товаров и его контроль в розничных торговых организациях.</p> <p>Коммерческая деятельность по увеличению продажи товаров. Мерчендайзинг</p>	<p>9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3</p>	<p>ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3</p>
----	--	---	---	-------------------------------------

8.	<p>Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров</p>	<p>Понятие и сущность оптовой продажи товаров народного потребления, ее место и роль в деятельности оптовых организаций. Операции, выполняемые при оптовой продаже товаров, и их характеристика: планирование оптовой продажи, поиск оптовых покупателей товаров, установление хозяйственных связей с покупателями товаров, выбор форм и методов оптовой продажи, оказание услуг розничной торговле. Организация учета и контроля за выполнением договоров с оптовыми покупателями товаров.</p> <p>Транзитная и складская формы оптовой продажи товаров: сущность, условия, целесообразность и эффективность применения.</p> <p>Методы продажи товаров со складов оптовых организаций: с личной отборкой покупателями, по требованиям-заявкам (заказам) покупателей, через представителей оптовых торговых организаций (менеджеров, товароведов, торговых агентов, коммивояжеров) и магазины-склады, путем выполнения посылочных операций и интернет технологий.</p> <p>Стимулирование продаж. Услуги оптовыми покупателям и их роль в повышении эффективности работы оптовых организаций.</p> <p>Виды услуг, предоставляемых оптовыми покупателям, и их характеристика. Опыт организации услуг оптовыми организациями в странах с развитой рыночной экономикой и возможность его использования в торговле РФ</p> <p>Развитие коммерческой деятельности в розничной торговле. Формирование ассортимента товаров и его контроль в розничных торговых организациях.</p> <p>Коммерческая деятельность по увеличению продажи товаров. Мерчендайзинг</p>	<p>9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3</p>	<p>ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3</p>
----	---	---	---	-------------------------------------

9.	Рекламно-информационная деятельность организации	<p>Понятие, сущность и роль торговой рекламы в коммерческой деятельности. Задачи, цели, функции и принципы рекламы. Правовое регулирование рекламной деятельности: Международный кодекс рекламы. Закон Республики Беларусь «О рекламе». Состояние и пути развития рекламы в Республике Беларусь. Классификация видов и средств рекламы. Характеристика видов и средств рекламы и информации, используемых организациями торговли.</p> <p>Витрины и их виды. Классификация витрин. Устройство и оборудование витрин. Требования к устройству и оформлению витрин. Принципы оформления витрин</p> <p>Организация рекламной деятельности в организациях торговли. Система управления рекламой, ее структура и значение в коммерческой деятельности организаций. Понятия рекламной акции, мероприятия, кампании. Планирование рекламных мероприятий организации: требования к плану, порядок его разработки, содержание. Эффективность рекламы: социальная, экономическая, психологическая</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3
10.	Анализ и оценка коммерческой деятельности	<p>Цели и задачи анализа коммерческой деятельности организации. Требования к проведению анализа коммерческой деятельности.</p> <p>Факторы, влияющие на коммерческий успех торговых организаций. Методы и этапы анализа коммерческой деятельности. Система показателей, характеризующих коммерческую деятельность.</p> <p>Показатели оценки коммерческой работы организации: результатов коммерческой деятельности, закупки и реализации товаров, формирования ассортимента товаров, эффективности обслуживания и др.</p> <p>Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торговой организации.</p> <p>Использование результатов анализа и оценки коммерческой деятельности для разработки путей повышения ее эффективности.</p>	9.1.1, 9.1.2, 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3, 9.1.3	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3

Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения

Форма обучения: очная, 3 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	2	1	0	1	8
2.	4	2	0	2	6
3.	4	2	0	2	6
4.	4	2	0	2	6
5.	2	1	0	1	8

6.	4	2	0	2	6
7.	3	2	0	1	8
8.	4	2	0	2	6
9.	3	2	0	1	6
10.	4	2	0	2	8
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	36	18	0	16	72

Форма обучения: очно-заочная, 3 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	2	1	0	1	8
2.	2	1	0	1	6
3.	4	2	0	2	8
4.	2	1	0	1	8
5.	2	1	0	1	8
6.	4	2	0	2	8
7.	2	1	0	1	8
8.	2	1	0	1	8
9.	2	1	0	1	8
10.	2	1	0	1	8
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	26	12	0	12	82

Форма обучения: заочная, 3 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	1.5	0.5	0	1	9
2.	0.5	0.5	0	0	9
3.	2	1	0	1	9
4.	2	1	0	1	9
5.	1	0	0	1	9
6.	2	1	0	1	9
7.	1	0	0	1	9
8.	1	0	0	1	9
9.	0.5	0	0	0.5	9

10.	0.5	0	0	0.5	9
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	14	4	0	8	94

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе освоения дисциплины студенту необходимо посетить все виды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программно-информационным и материально техническим обеспечением дисциплины.

Работа на лекции

Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, знание которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе студентов. На лекциях студенты получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение студентов сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

Практические занятия

Подготовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, студенту следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов студентов.

Самостоятельная работа

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа студентов играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих студентов к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитии им привычки к направленному интеллектуальному труду. Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает студент, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине студенту необходимо использовать Интернет-ресурсы и специализированные базы

данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

Подготовка к сессии

Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии студенту следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.

6. Фонды оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и самоконтроля по итогам освоения дисциплины

Технология оценивания компетенций фондами оценочных средств:

- формирование критериев оценивания компетенций;
- ознакомление обучающихся в ЭИОС с критериями оценивания конкретных типов оценочных средств;
- оценивание компетенций студентов с помощью оценочных средств;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

Тест для формирования «ПК-1.1»

Вопрос №1 .

Для расчета экономически целесообразной партии закупки материальных ресурсов у поставщиков необходимы

Варианты ответов:

1. годовые затраты на закупку материалов
2. расходы на хранение материальных запасов на складе в течение года
3. годовые затраты на организацию закупки и поставки материальных ресурсов
4. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос №2 .

Товарные запасы как экономическая категория отражает

Варианты ответов:

1. отношения, связанные с хранением материальных ценностей и товаров
2. отношения, связанные с производством и хранением товаров
3. отношения, связанные с продвижением и хранением товаров от производителя к потребителю

Вопрос №3 .

Консолидированная прибыль включает

Варианты ответов:

1. прибыль от реализации товаров и услуг плюс сальдо внереализационных доходов и расходов
2. прибыль торгового предприятия и зависимых т дочерних обществ
3. прибыль торгового предприятия и предприятий, с которым оно работает
4. все ответы верны

Вопрос №4 .

При формировании ценовой политики промышленное предприятие использует принцип

Варианты ответов:

1. средние издержки плюс прибыль
2. получение желаемой прибыли
3. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос №5 .

Минимальный уровень сбыта, при котором отсутствует убыток, но нет прибыли, называется

Варианты ответов:

1. порог рентабельности
2. финансовый рычаг
3. точка безубыточности
4. уровень себестоимости

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Кейс для формирования «ПК-1.2»

Гражданин Иванов купил в магазине электроники комплектующие к своему компьютеру, изложив при этом продавцам свои требования к товару. Придя домой, он обнаружил несоответствие товара поставленным требованиям. Вернувшись в магазин, он заявил о несоответствии товара требованиям, с целью обменять товар. Продавцы направили его в гарантийный центр, сказав что обмен проводится через него. Вопрос: Обязаны ли были продавцы обменять товар в точке продажи?

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения

Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

Кейс для формирования «ПК-1.2»

Гражданин Иванов, отдал машину в автосервис, для замены сцепления. По окончании работ ему выставили счёт, в который входила переборка коробки передач, которую он не заказывал. Но ему объяснили, что эта работа была необходима и потребовали оплатить её.

Обязан ли гражданин Иванов оплачивать дополнительную работу?

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения

Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

Кейс для формирования «ПК-1.2»

В торговой организации на 7 дней замедлилась товарооборачиваемость одежды для спорта, образовались сверхнормативные товарные запасы. Предложите возможные варианты коммерческих решений по ускорению товарооборачиваемости одежды для спорта (по вариантам: женская одежда для спорта, мужская одежда для спорта, детская одежда для спорта, спортивная обувь).

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения

Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

Кейс для формирования «ПК-1.2»

ОАО работает в условиях жесткой конкуренции. С целью повысить конкурентоспособность организации необходимо изучить сильные и слабые стороны конкурентов. Составьте перечень информации о конкурентах, которую может эффективно использовать коммерческий аппарат предприятия в своей деятельности. Вопрос: Какие источники необходимой информации вы используете, каковы методы сбора коммерческой информации?

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе
Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения

Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

Расчетное задание для формирования «ПК-1.3»

Покупная цена грузового автомобиля составляет 25000 \$. Финансирование может осуществляться через банковский кредит сроком на 5 лет или через лизинг. Банковские условия: кредит погашается ежегодными взносами в 4500 \$. Процентная ставка составляет 7 % с уменьшением на размер взносов в счет погашения кредита. Условия лизинга: ежемесячные взносы – 600 \$ продолжительность лизинга – 5 лет. Определите наиболее выгодную форму финансирования. Приведите расчеты.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Расчетное задание для формирования «ПК-1.3»

Предприятие при объеме продаж 500 единиц товара в год получает доход 4 тыс. \$. Повышение цены на товар привело к сокращению объема продаж на 20 %. На сколько при этом уменьшился годовой доход, если принять, что сокращение спроса на товар обратно пропорционально росту цены?

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Расчетное задание для формирования «ПК-1.3»

В соответствии с обязательствами предприятие должно было поставить заказчиком в I квартале текущего года 123 тыс. м³ пиломатериалов. По объективным причинам не удалось в срок поставить 13 тыс. м³ продукции. Проанализируйте сложившуюся ситуацию

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Расчетное задание для формирования «ПК-1.3»

В магазине «Бытовая техника» в ассортиментном перечне товарной группы «телевизоры» предусмотрено: телевизоры с диагональю 15 дюймов и ламповым экраном – 5 разновидностей; телевизоры с диагональю 21 дюйм и ламповым экраном – 12 разновидностей; телевизоры с диагональю 29 дюймов и ламповым экраном – 10 разновидностей; телевизоры с диагональю 21 дюйм и LCD монитором – 6 разновидностей; телевизоры с диагональю 29 дюймов и LCD монитором – 7 разновидностей; плазменных панелей диагональю 32 дюйма – 14 разновидностей. На момент проверки общее количество разновидностей телевизоров составило 46 разновидностей. Определить коэффициент полноты ассортимента данной торговой точки.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Расчетное задание для формирования «ПК-1.3»

Оптовая база за отчетный период имеет следующие показатели по поставкам товара (ден. ед.).

Таблица 1

Показатели	Фактический объем поставок	В том числе через склады
Поставлено всего	650000	380000
В том числе		
прямые договоры	350000	300000
через биржи	150000	-
по бартерным сделкам	110000	80000
по экспорту	40000	

1. Определите транзитный товарооборот.
2. Произведите расчет доли фактического объема поставок товаров

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Тема 1. Сущность и роль коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг

1. Сущность коммерческой деятельности и ее роль в условиях конкуренции.

2. Перечислите задачи, решаемые в процессе осуществления коммерческой деятельности.
3. Охарактеризуйте факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности.
4. Каковы принципы, лежащие в основе организации коммерческой деятельности. Дайте их характеристику.
5. Перечислите требования, предъявляемые к специалистам коммерческих служб в современных условиях.

Тема 2. Содержание коммерческой деятельности

6. Субъекты правоотношений в коммерческой деятельности.
7. Охарактеризуйте объект управления при осуществлении коммерческих операций на потребительском рынке.
8. Элементы содержания коммерческой деятельности и их характеристика.
9. Сущность коммерческой информации. Требования к коммерческой информации.
10. Охарактеризуйте систему защиты коммерческой тайны.

Тема 3. Организация изучения покупательского спроса

11. Понятие покупательский спрос.
12. Задачи изучения покупательского спроса.
13. Этапы жизненного цикла спроса.
14. Дайте характеристику методам, используемым для изучения удовлетворенного спроса, неудовлетворенного спроса, формирующегося спроса.

Тема 4. Методология исследования товарных рынков

15. Методология коммерческой деятельности.
16. Назовите понятия, обобщающие основные свойства, характеристики коммерческих процессов и коммерческую деятельность в целом.
17. Характеристика понятия «организация».
18. Опишите методы исследования коммерческой деятельности.
19. Целесообразность применения системного подхода к изучению коммерческой деятельности.

Тема 5. Формирование ассортимента товаров

20. Назовите виды ассортимента товаров, а также цели, задачи и элементы ассортиментная политика субъектов хозяйствования.
21. Каковы направления совершенствования политики государства по насыщению рынка товарами отечественного производства.
22. Каков порядок (этапы) разработки ассортиментной политики организации.
23. Каковы цели и задачи формирования ассортимента товаров.
24. Охарактеризуйте факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров организации.
25. Перечислите составляющие процесса формирования ассортимента товаров в организациях розничной торговли.
26. Ассортиментные перечни товаров, порядок разработки и утверждения, контроль за его соблюдением.
27. Что представляет собой коммерческая работа по управлению товарными запасами, основные элементы и их характеристика.

Тема 6. Организация хозяйственных связей и договорной работы

28. Сущность хозяйственных связей, их функции.
29. Структура хозяйственных связей, их классификация.
30. Виды договоров в торговле, условия их применения.
31. Особенности заключения договоров по государственным закупкам.
32. Предмет договора поставки.
33. Порядок заключения, изменения и расторжения договора поставки.
34. Ошибки при заключении договоров.
35. Контроль исполнения договорных обязательств.
36. Документы при исполнении договоров поставки.

Тема 7. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам

37. Значение и содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров.
38. Содержание коммерческой работы по выбору поставщиков.
39. Перечислите формы организации оптовой торговли.
40. Особенности внеярмарочной формы оптовых закупок.
41. Порядок организации закупок на оптовых ярмарках.
42. Виды биржевых сделок в коммерческой практике.
43. Роль и коммерческие функции торговых домов на оптовом рынке.
44. Виды процедур при осуществлении государственных закупок товаров.
45. Сущность аукционной торговли.
46. Охарактеризуйте операции по подготовке и проведению аукциона.
47. Порядок ведения аукционных торгов, какими документами оформляются аукционные сделки, и какую ответственность несут стороны по их исполнению.

Тема 8. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

48. Сущность оптовой торговли.
49. Дайте характеристику оптовой торговли.
50. Коммерческие операции, выполняемые при организации оптовой продажи товаров.
51. Охарактеризуйте формы и методы оптовой продажи.
52. Применение складской форм оптовой продажи.
53. Целесообразность транзитной формы оптовой продажи.
54. Методы оптовой продажи в торговой практике.
55. Особенности оптовой продажи товаров в потребительской кооперации по внутрисистемным договорам.
56. Услуги покупателям при оптовой продаже товаров.

Тема 9. Рекламно-информационная деятельность организации

57. Определите роль и задачи торговой рекламы.
58. Регулирование правовых отношений, связанных с рекламной деятельностью.
59. Дайте определение рекламы и перечислите требования к ней, установленные в Законе «О рекламе».
60. Как классифицируются рекламные средства, применяемые в деятельности торговых организаций.
61. Дайте характеристику основным видам рекламных средств, используемым в организациях торговли. Укажите их преимущества и недостатки, приведите примеры из практики рекламной деятельности или собственного опыта.
62. Дайте характеристику основным принципам оформления торговых витрин.
63. Назовите отличия в следующих рекламных действиях: рекламная акция, рекламное мероприятие, рекламная кампания.
64. План рекламных мероприятий торговой организации.
65. Социальная и экономическая эффективность рекламной деятельности.
66. Эффективность психологического воздействия рекламных средств.
67. Охарактеризуйте методы и показатели определения экономической эффективности рекламы.

Тема 10. Анализ и оценка коммерческой деятельности

68. Роль коммерческой деятельности в обеспечении конкурентоспособности торговой организации.
69. Факторы коммерческого успеха торговой организации на рынке.
70. Охарактеризуйте систему показателей оценки эффективности коммерческой деятельности.
71. Перечислите составляющие, которые формируют конкурентоспособность торговой организации.
72. Факторы коммерческого риска.
73. Методы в практической деятельности работника коммерческой службы для оценки конкурентоспособности торговой организации.
74. Сущность и роль коммерческой стратегии по обеспечению конкурентоспособности торговой организации.

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/Незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

7. Ресурсное обеспечение дисциплины

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства	<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение) 2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение) 3. Google Chrome (свободно распространяемое программное обеспечение) 4. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение) 5. Спутник (свободно распространяемое программное обеспечение отечественного производства) 6. AnyLogic (свободно распространяемое программное обеспечение) 7. Microsoft Visual Studio (лицензионное программное обеспечение) 8. iTALC (свободно распространяемое программное обеспечение) 9. ArgoUML (свободно распространяемое программное обеспечение) 10. ARIS EXPRESS (свободно распространяемое программное обеспечение) 11. Erwin (свободно распространяемое программное обеспечение) 12. Inkscape (свободно распространяемое программное обеспечение) 13. Maxima (свободно распространяемое программное обеспечение) 14. Microsoft SQL Server Management Studio (лицензионное программное обеспечение) 15. Microsoft Visio (лицензионное программное обеспечение) 16. MPLAB (свободно распространяемое программное обеспечение) 17. Notepad++ (свободно распространяемое программное обеспечение) 18. Oracle VM VirtualBox (свободно распространяемое программное обеспечение) 19. Paint .NET (свободно распространяемое программное обеспечение) 20. SciLab (свободно распространяемое программное обеспечение) 21. WinAsm (свободно распространяемое программное обеспечение) 22. GNS 3 (свободно распространяемое программное обеспечение) 23. Антиплагиат. Вуз (лицензионное программное обеспечение) 24. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства) 25. 1С:Предприятие 8.3 (лицензионное программное обеспечение) 26. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)
Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства) 2. http://www.garant.ru (ресурсы открытого доступа)
Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> 1. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) 2. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) 3. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) 4. https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)

Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> 1. http://window.edu.ru - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" 2. https://openedu.ru - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа) 3. Деловая пресса -http:// www. businesspress.ru 4. Мониторинг экономических показателей-http:// www. budgetrf. ru 5. Национальная торговая ассоциация-http:// www. nta –rus. ru 6. Новости и технологии торгового бизнеса-http:// www. torgrus. ru 7. Российская торговля- http:// www. rtpress. ru 8. – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)- http:// www. rbc. ru
Материально-техническое обеспечение	<p>Учебные аудитории для проведения:</p> <p>занятий лекционного типа, обеспеченные наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p> <p>Лаборатории и кабинеты:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Учебная аудитория Лаборатория информатики Компьютерный класс, включая оборудование: Комплекты учебной мебели, демонстрационное оборудование – проектор и компьютер, учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, доска, персональные компьютеры

8. Учебно-методические материалы

№	Автор	Название	Издательство	Год издания	Вид издания	Кол-во в библиотеке	Адрес электронного ресурса	Вид доступа
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.1 Основная литература								
9.1.1	Дашков Л.П. Памбухчиянц О.В.	Организация и управление коммерческой деятельностью	Дашков и К	2020	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/110965.html	по логину и паролю
9.1.2	Баженов Ю.К. Баженов А.Ю.	Коммерческая деятельность	Дашков и К	2020	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/110984.html	по логину и паролю
9.1.3	Памбухчиянц О.В.	Основы коммерческой деятельности	Дашков и К	2019	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/85610.html	по логину и паролю
9.2 Дополнительная литература								
9.2.1	Нигметзянова А.М. Гарипова Г.И. Махоткина Л.Ю.	Основы коммерческой деятельности	Казанский национальный исследовательский технологический университет	2019	учебно-методическое пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/109571.html	по логину и паролю

9.2.2	Деятловский Д.Н.	Коммерческая деятельность предприятия (организации)	Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева	2020	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/107203.html	по логину и паролю
9.2.3	Галиев Ж.К. Галиева Н.В.	Планирование коммерческой деятельности. Бизнес-планирование	Издательский Дом МИСиС	2020	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/106730.html	по логину и паролю

9. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В МФЮА созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в МФЮА созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университете комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<http://www.mfua.ru/sveden/objects/#objects>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой МФЮА по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных

занятий;

в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию МФЮА для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться;

педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;

действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются;

печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается;

обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;

предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи

объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

Год начала подготовки студентов - 2022