Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Астраханский государственный технический университет» в Ташкентской области Республики Узбекистан

ФАКУЛЬТЕТ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель исполнительного директора
_____ Д.С. Джумонов

Рабочая программа дисциплины
Коммерческая деятельность предприятия (организации)

Направление

38.03.01 Экономика

Профиль

Экономика предприятий и организаций

Квалификация (степень)
Бакалавр

Форма обучения
очная

Автор:

к.э.н., доцент, Лунева Т.В.

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	**6 (3.2)**		Итого	
Недель	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):
*к.э.н., доцент, Лунева Т.В.*_____

Рецензент(ы):
к.э.н., доцент, Тараскина Ю.В. _____

Рабочая программа дисциплины
Коммерческая деятельность предприятия (организации)

разработана в соответствии с ФГОС ВО:
Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

составлена на основании учебного плана:
38.03.01 Экономика
Профиль Экономика предприятий и организаций
утвержденного учёным советом вуза от 31.01.2025 протокол № 7

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры
Общая экология и экономика

Протокол от 21.02.2025 г. № 7
Зав. кафедрой Турсинбаева Г.С.

Председатель УМС Джумонов Д.С. _____
Протокол от 25.02.2025 г. №7

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Целью изучения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Анализ хозяйственной деятельности
2.1.2	Экономика предприятий (организаций)
2.2	**Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Бизнес-планирование на предприятии
2.2.2	Экономика предприятий торговли
2.2.3	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.4	Технологическая (проектно-технологическая) практика

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-1: Способен, на основе сбора, анализа и интерпретации экономической и иной информации, управлять материальными ресурсами и персоналом предприятия	
Знать:	
Уровень 1	усвоено основное содержание, но излагается фрагментарно, не всегда последовательно, определения понятий недостаточно четкие, не используются в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в использовании предметной терминологии
Уровень 2	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов
Уровень 3	четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания
Уметь:	
Уровень 1	четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания
Уровень 2	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознан
Уровень 3	выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознано
Владеть:	
Уровень 1	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен
Уровень 2	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт
Уровень 3	владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	методологические основы коммерческой деятельности, основные понятия, принципы, объекты, субъекты и сферы применения коммерческой деятельности, значение и методы государственного регулирования (ПК-1.1)
3.2	**Уметь:**
3.2.1	планировать материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности, анализировать потребности предприятия в материальных ресурсах, планировать товарные запасы и ассортимент (ПК-1.2)
3.3	**Владеть:**
3.3.1	стратегическими и тактическими методами анализа коммерческой деятельности предприятий и обоснования путей повышения ее эффективности (ПК-1.3)

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	**Наименование разделов и тем /вид занятия/**	**Семестр**	**Часов**	**Компетенции**	**Литература**	**Примечание**

1.1	Методологические основы коммерческой деятельности. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности. /Лек/	6	2	ПК - 1	п. 6	
1.2	Опрос, тест, решение задач /Пр/	6	2	ПК - 1	п. 6	
1.3	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	6	6	ПК - 1	п. 6	
1.4	Организация расчетов в коммерческой деятельности. Наличная и безналичная формы расчетов. Расчеты платежными поручениями. Аккредитивная форма расчетов. Расчеты чеками. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований. /Лек/	6	2	ПК - 1	п. 6	
1.5	Опрос, тест, решение задач /Пр/	6	4	ПК - 1	п. 6	
1.6	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	6	6	ПК - 1	п. 6	
1.7	Материально - техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации /Лек/	6	2	ПК - 1	п. 6	
1.8	Опрос, решение задач /Пр/	6	4	ПК - 1	п. 6	
1.9	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	6	6	ПК - 1	п. 6	
1.10	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. /Лек/	6	2	ПК - 1	п. 6	
1.11	Опрос, решение задач /Пр/	6	4	ПК - 1	п. 6	
1.12	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	6	6	ПК - 1	п. 6	
1.13	Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров. Базовые принципы и методы организации закупок для государственных нужд. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков. /Лек/	6	2	ПК - 1	п. 6	
1.14	Опрос, тест, решение задач /Пр/	6	4	ПК - 1	п. 6	
1.15	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	6	8	ПК - 1	п. 6	
1.16	Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. /Лек/	6	2	ПК - 1	п. 6	

1.17	Опрос, решение задач /Пр/	6	4	ПК - 1	п. 6	
1.18	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	6	8	ПК - 1	п. 6	
1.19	Понятие и сущность лизинга. Экономическая эффективность лизинга. Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства /Лек/	6	2	ПК - 1	п. 6	
1.20	Опрос, тест, решение задач /Пр/	6	4	ПК - 1	п. 6	
1.21	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	6	8	ПК - 1	п. 6	
1.22	Эффективность коммерческой деятельности предприятий /Лек/	6	2	ПК - 1	п. 6	
1.23	Опрос, решение задач /Пр/	6	6	ПК - 1	п. 6	
1.24	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	6	12	ПК - 1	п. 6	
	/Зачет/	6		ПК - 1	п. 6	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

5.1.1. Типовые вопросы для устного опроса (ПК – 1.1)

Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.

Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово- сбытовая деятельность, бизнес, их общность и различия. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования. Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Инфраструктура рынка товаров и услуг. Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг – материальные и нематериальные. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации. Общие представления о недвижимости, работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели. Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала. Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства. Субъекты среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели: понятия, характеристика, порядок оформления и регистрации документации для ведения предпринимательской деятельности

Тема 2. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Наличная и безналичная формы расчетов. Расчеты платежными поручениями. Аккредитивная форма расчетов. Расчеты чеками. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований.

Сущность расчетов в коммерческой деятельности. Наличная форма расчетов. Безналичная форма расчетов. Расчеты платежными поручениями-требованиями. Аккредитивная форма расчетов. Расчеты чеками. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований.

Тема 3. Материально - техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации
Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация. Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции

Тема 4. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров
Виды оптовой закупки товаров, значение оптовых закупок в формировании оптового товарооборота предприятия. Основные факторы, влияющие на закупочную деятельность, их характеристика. Основные этапы коммерческой деятельности при реализации оптовых закупок. Сравнительная характеристика источников поступления и поставщиков товаров. Оптовая продажа товаров: методы продажи, организация и пути повышения эффективности. Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности.

Тема 5. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров. Базовые принципы и методы организации закупок для государственных нужд. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков
Сущность, роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков

Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров
Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров. Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Документальное оформление закупок товаров. Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие: понятие, назначение, условия в соответствии с договорами, организация и контроль. Документальное оформление поставок товаров. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов.

Тема 7. Эффективность коммерческой деятельности предприятий
Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций. Теоретические основы экономического анализа. Виды и организация экономического анализа. Метод и методика экономического анализа. Предварительный анализ. Факторный анализ. Модели имитации и оптимизации. Системный подход в экономическом анализе. Имитационная модель экономики предприятия.

5.1.2 Вопросы для промежуточной аттестации (зачет) (ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3)

1. Понятие и роль коммерческой деятельности
2. Основные элементы коммерческой работы торгового предприятия и их взаимосвязь
3. Рынок товаров и услуг и факторы, влияющие на его состояние
4. Задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг
5. Характеристика субъектов коммерческих правоотношений
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
7. Комплексное исследование рынка товаров и услуг
8. Торговые предприятия, их классификация и коммерческие функции. Виды торгово-посреднических фирм на рынке, отличительные признаки их коммерческой деятельности.
9. Понятие, сущность ассортиментной политики торгового предприятия.
10. Показатели, характеризующие состояние ассортимента товаров магазина
11. Формирование ассортимента товаров в предприятиях оптовой торговли
12. Принципы и этапы формирования ассортимента товаров в предприятиях розничной торговли
13. Формирование ассортимента товаров в магазинах по потребительским комплексам
14. Управление товарными запасами на оптовых базах
15. Услуги как объекты и сфера коммерческой деятельности на потребительском рынке. Виды услуг, их содержание, образуемые издержки, влияние на уровень доходов предприятий
16. Сущность и классификация хозяйственных связей по поставкам товаров
17. Договорная работа и ее содержание
18. Правовое регулирование хозяйственных связей по поставкам товаров
19. Коммерческие организации (предприятия) в сфере товарного обращения: их классификация и направленность коммерческой деятельности.
20. Сущность и содержание оптовых закупок товаров
21. Источники оптовых закупок и поставщики товаров на рынке
22. Оценка личных и деловых качеств специалиста коммерции, его адаптация к складывающимся рыночным отношениям
23. Учет и контроль поступления товаров от поставщиков
24. Сущность и роль коммерческой работы по оптовой продаже товаров
25. Операции, выполняемые при оптовой продаже товаров
26. Формы и методы оптовой продажи товаров со складов оптовых предприятий

27. Понятие, роль и классификация торговой рекламы
28. Розничная торговля как сфера коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и регламентация.
29. Оптовая торговля, ее значение в распределении общественного продукта, организационные формы, их государственное регулирование и регламентация.
30. Методологические подходы к исследованию товарных рынков. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров.
31. Коммерческая деятельность по организации торговли на рынках
32. Системы обслуживания и методы розничной продажи товаров
33. Сущность и цели коммерческой деятельности в розничной торговле по стимулированию
34. Основные виды и формы торговли
35. Цель, задачи и методы анализа коммерческой деятельности
36. Система показателей, характеризующих эффективность коммерческой деятельности
37. Понятие и виды ассортимента товаров
38. Планирование рекламной деятельности торговой организации
39. Результаты коммерческой деятельности и факторы их обуславливающие.
40. Роль коммерческих работников в обновлении ассортимента, повышении качества товаров и культуры торговли.

5.1.3 Примерные тесты

1. В чём состоит сущность коммерческой деятельности?
а) Продажа товаров
б) Продажа услуг
в) Производство и продажа товаров, услуг и технологий
г) Получение прибыли путём торговли
2. В чём состоит содержание коммерческой деятельности?
а) В ведении коммерческих переговоров
б) В заключении договоров купли-продажи
в) В подготовке и осуществлении операций по торговле товарами, услугами и технологиями
г) В исполнении договоров купли-продажи
д) В организации производства и торговли товарами и услугами
3. Коммерческая деятельность имеет место:
а) Только в сфере обращения товаров
б) Только в сфере обращения услуг
в) В сфере производства
г) В сфере обращения денег, товаров и услуг
4. Основные принципы коммерческой деятельности:
а) Неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга
б) Гибкость коммерции, её направленность на учёт постоянно меняющихся требовании рынка
в) Умение предвидеть коммерческие риски
г) Доходность, прибыльность
д) Проявление личной инициативы
е) Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам
Ж) Соблюдение действующего законодательства
5. Договор финансового лизинга представляет собой:
а) Односторонний договор
б) Двухсторонний договор
в) Трёхсторонний договор
г) Многосторонний договор
6. Коммерческие организации, входящие в состав производителей товаров
а) Являются самостоятельными юридическими лицами
б) Выступают на рынке как посредники
в) Являются структурными подразделениями предприятии
г) За результаты своей деятельности отвечают своим капиталом
7. Какими методами ведётся коммерческая деятельность?
а) Открытым
б) Прямым
в) Закрытым
г) Простым
д) Косвенным
е) Сложным
ж) Контактным
8. В чём состоят преимущества использования торговых посредников:
а) Фирма-экспортёр не вкладывает значительных средств на организацию торговой сети
б) Сокращается время обращения товаров, что ведёт к экономии издержек
в) Использование капитала торгово-посреднических фирм на основе кредитования
г) Освобождение экспортёра от многих издержек по реализации товара
д) Процесс реализации товара зависит от добросовестности и активности торгового посредника.

5.1.4 Типовые задачи

Задача 1. Фирма планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 $ США за штуку. Она может приобретать плакаты у оптовика по 2,1$ США и возвращать непроданные товары за полную стоимость. Аренда плаката обойдется в 70$ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы:

1. Каков порог рентабельности?
2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105$ США?
3. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85$ США?
4. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490$ США в неделю?
5. Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490$ США?

Задача 2. Имеются следующие данные по предприятию:

Уставной капитал (обыкновенные акции номиналом 10 тыс. руб.) - 1800000 тыс. руб.
Чистая прибыль 630000 тыс. руб.
Сумма выплаченных дивидендов 300000 тыс. руб.
Эмиссионная премия 200000 тыс. руб.
Накопленная прибыль 720000 тыс. руб.
Стоимость покупки одной акции 11000 тыс. руб.
Стоимость продажи одной акции 16000 тыс. руб.
Найти коэффициент рыночной активности предприятия:
-прибыльность одной Акции
-соотношение цены и прибыли на одну акцию
-норма дивиденда на одну акцию
-доходность акции с учетом курсовой стоимости акции
-балансовая стоимость
-доля выплаченных дивидендов.

Задача 3. Производственный потенциал предприятия позволяет обслуживать 8 тысяч человек в год. Обследование 10 тысяч потребителей показало, что 10% из них ориентируются на качество услуги и воспользуются ей 6 раз в год по максимальной цене в 1000 рублей. Для 30% потребителей предел цены составляет 300 рублей, при пользовании услугами 4 раза в год. Остальные потребители могут воспользоваться услугой по 3 раза в год, за цену, не превышающую 100 рублей. Установите цену на услугу, исходя из возможности получения максимальной прибыли, при условии, что затраты на производство одной услуги составляют 90 рублей.

Задача 4. Грузооборот склада равен 3000 тонн в месяц. 15 процентов грузов проходит через участок приемки. Через приёмочную экспедицию за месяц проходит 600 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из 49 участка разгрузки на участок хранения? Принять во внимание, что из приемочной экспедиции на участок приемки поступает в месяц 200 тонн грузов.

Задача 5. Рассчитайте складские затраты на рубль стоимости товара, если предприятие оптовой торговли имеет оборот 10 000 тыс. руб. за год, средний запас товаров на складе 1000 тыс. руб., постоянные складские затраты – 1 000 000 тыс. руб. за год, переменные затраты – 5 руб. на рубль стоимости товара.

Задача 6.

Таможенная стоимость импортного товара – 10 000 долларов США. Базовая ставка адвалорной таможенной пошлины -10%. Ставка акциза – 10 %. Ставка НДС - 20%. Расчеты выполнить по курсу: 1долл. = 30 руб. Рассчитайте общие затраты импортера по сделке при ввозе подакцизного товара из страны, с которой заключено соглашение о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования.

Задача 7.

Декларируется ввозимый на таможенную территорию ПМР товар – свежие яблоки. Код товара по ТН ВЭД – 0808101000, количество товара 2000 кг; базовая ставка ввозной таможенной пошлины – 0,2 евро/кг. Страна происхождения – Израиль. Рассчитайте размер таможенной пошлины.

5.2. Темы письменных работ

Не предусмотрены

5.3. Фонд оценочных средств

Примерные тестовые задания, выносимые для оценки сформированности компетенции ПК -1:

№	Формулировка задания	Варианты ответов
1	В основе любого предпринимательства лежит	а) четкая направленность на получение финансового результата; б) желание максимально удовлетворить потребности общества в товарах и услугах; в) желание занять максимально перспективную нишу на рынке
2	Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?	а) в Уголовном кодексе РФ б) в Гражданском кодексе РФ в) в Трудовом кодексе РФ г) в Налоговом кодексе РФ
3	Что является целью коммерческой деятельности?	а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров б) систематическое отчуждение товаров в) безвозмездная передача товаров третьим лицам
4	Что такое субъект коммерческой деятельности?	а) несовершеннолетние; б) специалист, работающий в области юриспруденции; в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке; г) экономист

5.4. Перечень видов оценочных средств

Опрос (ПК-1.1) Тестирование (ПК-1.1, ПК - 1.2) Типовая задача (ПК-1.2., ПК-1.3) Контрольная работа (ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3)

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1 Алексеенко, А. П. Коммерческое право: учебное пособие / А. П. Алексеенко. — Владивосток: ВГУЭС, 2020. — 56 с. — ISBN 978-5-9736-0593-3. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/170240

6.1.2 Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации): учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск: СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/165881

6.1.3 *Левкин, Г. Г.* Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17371-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/538913

6.1.4 Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли: учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 286 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16833-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/532160

6.1.5 Торгунакова, Е. В. Логистика коммерческой деятельности : учебное пособие / Е. В. Торгунакова. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2020. — 167 с. — ISBN 978-5-94047-781-5. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/246404

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан – www.lex.uz
Национальная библиотека имени Алишера Навои - www.natlib.uz
Официальный интернет-портал правовой информации Российской Федерации http://pravo.gov.ru/

6.3. Перечень информационных технологий

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Adobe Reader - Программа для просмотра электронных документов
6.3.1.2	ESET Endpoint Antivirus + ESET Server Security - Средство антивирусной защиты
6.3.1.3	Google Chrome - Браузер
6.3.1.4	Moodle - Образовательный портал Филиал ФГБОУ ВО «АГТУ» в Ташкентской области Республики Узбекистан
6.3.1.5	Mozilla FireFox - Браузер
6.3.1.6	Microsoft 365 - Программное обеспечение для работы с электронными документами
6.3.1.7	7-zip - Архиватор

6.3.2 Перечень информационных справочных систем и профессиональных баз данных

6.3.2.1	Электронно – библиотечная система «Лань»
6.3.2.2	Образовательная платформа «Юрайт»
6.3.2.3	Цифровой образовательный ресурс «**IPR SMART**»

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Аудитория для проведения лекционных занятий с набором демонстрационного оборудования, оборудованная набором мебели (столы, стулья) и рабочим местом для преподавателя, доской.
7.2	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, оборудованная набором мебели (столы, стулья) и рабочим местом для преподавателя, доской.
7.3	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для проведения групповых и индивидуальных консультаций: оборудованная набором мебели (столы, стулья) и рабочим местом для преподавателя, доской.
7.4	Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспеченные доступом к электронной информационно-образовательной среде филиала.
7.5	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Лунева Т.В. Методические указания для практических занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль "Экономика предприятий и организаций" г.Ташкент: Филиал АГТУ в Ташкентской области. Режим доступа - по адресу https://portal.astutr.uz
Лунева Т.В. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль "Экономика предприятий и организаций" г.Ташкент: Филиал АГТУ в Ташкентской области. Режим доступа - по адресу https://portal.astutr.uz

Приложение к рабочей программе дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

Особенности реализации РПД при наличии в контингенте обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по зрению

В Филиале в рамках создания безбарьерной образовательной среды для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по зрению организованы информационные указатели с использованием тактильного шрифта по системе Брайля. Сайт Филиала имеет версию для слабовидящих.

1. Реализация РПД может осуществляться с использованием дистанционных технологий.

2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) представлены в аудиоформате.

3. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине устанавливается для обучающихся с ОВЗ с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

4. При проведении промежуточного контроля обучающемуся при необходимости предоставляется ассистент.

5. При проведении промежуточного и текущего контроля с использованием ассистивных средств обучающемуся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

Особенности реализации РПД при наличии в контингенте обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по слуху

1. Реализация РПД может осуществляться с использованием дистанционных технологий.

2. При проведении занятий производится дублирование звуковой справочной информации визуальной.

3. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине устанавливается для обучающихся с ОВЗ с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

4. При проведении промежуточного контроля обучающемуся при необходимости предоставляется ассистент.

5. При проведении промежуточного и текущего контроля с использованием ассистивных средств обучающемуся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

Особенности реализации РПД при наличии в контингенте обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата

В Филиале в рамках создания безбарьерной образовательной среды для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, корпуса, в которых реализуется образовательная деятельность, укомплектованы необходимым оборудованием для облегчения доступа в аудитории и обслуживающие помещения.

1. Реализация РПД может осуществляться с использованием дистанционных технологий.

2. При проведении занятий обеспечивается возможность освоения практических навыков обучающимся с ОВЗ с учетом его индивидуальных физических возможностей.

3. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине устанавливается для обучающихся с ОВЗ с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

4. При проведении промежуточного контроля обучающемуся при необходимости предоставляется ассистент.