

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 19.05.2026 17:17:37
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

1

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДЭ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий»

(индекс, наименования дисциплины в соответствии с учебным планом)

43.03.03 Гостиничное дело

(код и наименование направления подготовки)

Гостиничное дело

(наименование образовательной программы)

**Очная/заочная
(формы обучения)**

2026

Санкт-Петербург

Автор-составитель РПД:

Д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса Морозова М.А.

Заведующий кафедрой:

Морозова Марина Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДЭ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий» в новой редакции одобрена на заседании кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса факультета международных отношений и политических исследований СЗИУ РАНХиГС.

Протокол от 9 апреля 2026 г. № 5.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.В.ДЭ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий» обеспечивает владение следующими универсальными, общепрофессиональными и профессиональными компетенций*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенций **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
	УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.4	Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности и в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач	УК-2.4. 3-1. Знает , как определить ожидаемые результаты решения поставленных задач УК-2.4. У-1. Умеет публично представлять результаты решения конкретной задачи
33.007 Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц Приказ Минтруда России № 282н от 07.05.2015.	ПКР-1	Способен рассчитывать и анализировать экономические результаты деятельности и организаций сферы гостеприимс	ПКР-1.3	Разрабатывает планы доходов и расходов организаций сферы гостеприимства и общественного питания и вырабатывает управленческие решения на базе	ПКР-1.3 3-8 Знает Основы финансового, бухгалтерского и статистического учета на предприятиях питания ПКР-1.3 У-3 Умеет Осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия

<p>33.008 Руководитель предприятия питания. Приказ Минтруда России № 281н от 07.05.2015</p>		<p>тва и общественно го питания для принятия эффективны х управленчес ких решений</p>		<p>объективных результатов анализа деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений</p>	<p>питания</p>
<p>33.007: В/01.6 Управление материальным и ресурсами департаментов (служб, отделов) гости ничного комплекса В/02.6 Взаимодействи е с потребителями и заинтересованн ыми сторонами В/03.6 Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гости ничного комплекса 33.008: В/01.6 Управление материальным и ресурсами и персоналом де партаментов (служб, отделов) предп риятия питания В/02.6</p>	<p>ПКР-3</p>	<p>Способен к разработке и реализации бизнес- планов в деятельности организаций сферы гостеприимст ва</p>	<p>ПКР -3.2</p>	<p>Применяет специализирован ные программные продукты и базы данных для разработки и реализации бизнес-планов в организациях сферы гостеприимства</p>	<p>ПКР-3.2 3-6 Знает Специализированные программы, используемые в гостиничных комплексах ПКР-3.2 У-3 Умеет Осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса</p>

<p>Взаимодействи е с потребителями и заинтересованн ыми сторонами</p> <p>В/03.6 Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предп риятия питания</p>					
--	--	--	--	--	--

** Дисциплина может формировать компетенцию полностью или частично.*

*** Должно соответствовать Приложению 1 к образовательной программе*

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

Очная форма обучения

4 з.е., 144 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 56 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 26 ак.час на лекции и 28 ак.час на практические занятия, 2 ак. часа на консультацию, 52 ак. час на самостоятельную работу обучающихся, 36 ак.часов на контроль.

Заочная форма обучения

4 з.е., 144 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 14 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 6 ак. часов на лекции, 6 ак.час на практические занятия, 2 ак. часа на консультацию, 121 ак. час на самостоятельную работу обучающихся и 9 ак. часов на контроль.

Учебная дисциплина Б1.В.ДЭ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий» входит в вариативную часть (часть, формируемая участниками образовательных отношений) относится к дисциплинам по выбору (ДВ) Блок 1 «Дисциплины (модули)» основной образовательной программы.

Целью освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий» заключается в получении компетенций,

необходимых студентами при освоении ОП бакалавриата, и для формирования основных знаний, умений и навыков в области коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.

Освоение дисциплины предполагает: - получение необходимых теоретических знаний, приобретение умений и практических навыков в области организации коммерческой деятельности предприятия; - формирование ориентации на многоаспектную системную интеграцию с партнёрами по организации коммерческой деятельности предприятия в условиях острой конкуренции; - создание целостного представления о системе, обеспечивающей прохождение материального потока в сфере товарного обращения, в процессе которого приобретаются умения и навыки организации собственного бизнеса.

Изучение данной дисциплины базируется на изучении следующих дисциплин: «Гостиничный менеджмент»; «Экономическая стратегия развития гостиничного предприятия»; «Управление персоналом в индустрии гостеприимства» и др.

Дисциплина может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

Дисциплина читается на 4 курсе 7 семестре по очной и заочной форме обучения.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – экзамен.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа					
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)								
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат тЭК	Контроль	СРкр		СРэк	СР
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ												
Тема 1	Методологические основы коммерческой деятельности. Исследование товарного рынка	26	6	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	13	Практическое задание, Доклад
Тема 2	Товар как объект	26	6	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	13	Практическое задание, Доклад

	коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента. Торговое предприятие и его окружающая среда													
Тема 3	Организация оптовой торговли. Розничная торговля и тенденции её развития	27	7	0	0	7	0	0	0	0	0	0	13	Практическое задание, Доклад
Тема 4	Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса. Лизинг в коммерческой деятельности. Понятие факторинга	27	7	0	0	7	0	0	0	0	0	0	13	Практическое задание, Доклад
Промежуточная аттестация		36												Экзамен
Итого		144	26	0	0	28	0	0	2	9	0	18	61	

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа				
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)							
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат тэк	К о н т р о л ь	СРкр		СРэк
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ											
Тема 1	Методологические основы коммерческой деятельности. Исследование товарного рынка	32	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	Практическое задание, Доклад
Тема 2	Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента. Торговое предприятие и его	34	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	30	Практическое задание, Доклад

	окружающая среда													
Тема 3	Организация оптовой торговли. Розничная торговля и тенденции её развития	34	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	30	Практическое задание, Доклад
Тема 4	Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса. Лизинг в коммерческой деятельности. Понятие факторинга	33	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	31	Практическое задание, Доклад
Промежуточная аттестация		9												Экзамен
Итого		144	6	0	0	6	0	0	2	9	0	0	121	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности. Исследование товарного рынка УК-2.4, ПКР-1.3, ПКР-4.2

Цель и задачи дисциплины. Место дисциплины в структуре образовательной программы. Планируемые результаты освоения дисциплины. Понятие коммерческой деятельности. Цели и задачи коммерческой деятельности. Сущность торгового капитала. Структура коммерческой деятельности. Понятие коммерческой сделки. Коммерческие издержки. Исторический аспект коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности.

Рынок как форма общественно-экономических отношений между предпринимателями и потребителями. Рыночная система. Понятие теории рынка. Составляющие рынка, виды рынков. Методы исследования рынка. Этапы исследования. Схема исследования. Виды информации. Основные направления исследования.

Тема 2. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента. Торговое предприятие и его окружающая среда УК-2.4, ПКР-1.3, ПКР-4.2

Товар как экономическая категория. Потребительские качества товара. Качество по международному стандарту. Потребительская стоимость. Закон стоимости, его основные черты и функции. Классификация потребительских товаров. Товарная политика. Ассортиментная политика торгового предприятия. Понятия ассортимента продукции, товарной номенклатуры, товарной группы, их характеристика. Понятие конкурентоспособности товара.

Определение торгового предприятия (по ГОСТ). Имущественный комплекс торгового предприятия. Задачи и функции торговых предприятий. Особенности рыночных условий для хозяйствования. Основные показатели эффективности использования основных фондов (фондоотдача и фондоёмкость). Определение оборотных средств торгового предприятия. Показатели эффективности использования оборотных средств.

Тема 3. Организация оптовой торговли. Розничная торговля и тенденции её развития УК-2.4, ПКР-1.3, ПКР-4.2

Место оптовой торговли в сфере обращения. Цикл воспроизводства. Специфические особенности оптовой торговли. Функции оптовой торговли. Товарная политика оптового предприятия. Товарооборот. Предприятия оптовой торговли, их классификация. Складское хозяйство.

Понятие розничной торговли. Специфические отличия розничной торговли от оптовой. Организация розничной торговли. Товарная политика розничного предприятия. Формы розничной продажи товаров. Классификация торговых предприятий по уровню розничных цен. Характеристика магазинной торговли и внемагазинной розничной сети. Понятие розничной торговой сети.

Тема 4. Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса. Лизинг в коммерческой деятельности. Понятие факторинга УК-2.4, ПКР-1.3, ПКР-4.2

Роль товарного знака во франчайзинге. Особенности договора коммерческой концессии. Понятие франшизы. Виды франчайзинга. Особенности франчайзинга в различных сферах бизнеса. Преимущества и недостатки франчайзинга. Перспективы развития франчайзинга в России. Понятие лизинга в предпринимательстве. Виды лизинговых сделок. Отличие финансового лизинга от оперативного. Особенности возвратного лизинга. Роль лизинга в диверсификации коммерческих рисков. Преимущества лизинга перед обычным кредитованием. Перспективы развития лизинга в российском бизнесе. Понятие факторинга. Применение факторинга на практике.

Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1 Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.ДЭ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с

<p>правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>		<p>правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>позициями другого)</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БАА или 135).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы,</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>

		обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ 	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно		Не зачтено	F

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

ПЗ – практическое задание, Д – доклад

Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности. Исследование товарного рынка

Практическое задание

1. Провести SWOT-анализ выбранного товара на конкретном товарном рынке и представить результаты в виде презентации.
2. Разработать анкету для проведения опроса потребителей о предпочтениях на товарном рынке, провести опрос и проанализировать результаты.

Темы для подготовки докладов

1. Методы исследования товарного рынка: плюсы и минусы.

2. Влияние потребительских трендов на коммерческую деятельность.
3. Анализ конкурентной среды: инструменты и методы.
4. Роль маркетинговых исследований в коммерческой деятельности.
5. Тенденции развития товарного рынка в условиях цифровизации.

Тема 2. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента. Торговое предприятие и его окружающая среда

Практическое задание

1. Создать модель товарного ассортимента для конкретного торгового предприятия, учитывая потребительские предпочтения и рыночные тренды.
2. Провести анализ окружающей среды торгового предприятия, выявить ключевые факторы, влияющие на его деятельность.

Темы для подготовки докладов

1. Формирование товарного ассортимента: стратегии и подходы.
2. Влияние внешней среды на стратегию товарного бизнеса.
3. Товар как ключевой элемент коммерческой деятельности.
4. Торговая марка и её значение для формирования ассортимента.
5. Современные тренды в управлении товарными запасами.

Тема 3. Организация оптовой торговли. Розничная торговля и тенденции её развития

Практическое задание

1. Разработать бизнес-план для нового оптового предприятия, включающий анализ рынка, стратегии продаж и финансовый план.
2. Провести исследование современных тенденций в розничной торговле и представить результаты в виде отчета.

Темы для подготовки докладов

1. Сравнительный анализ оптовой и розничной торговли.
2. Тенденции развития розничной торговли в условиях глобализации.
3. Роль технологий в организации оптовой торговли.
4. Клиентский сервис в розничной торговле: лучшие практики.
5. Проблемы и перспективы развития оптовой торговли в России.

Тема 4. Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса. Лизинг в коммерческой деятельности. Понятие факторинга

Практическое задание

1. Исследовать успешный франчайзинговый бизнес и подготовить презентацию, в которой будут представлены его основные успешные стратегии и ключевые факторы успеха.
2. Провести анализ преимуществ и недостатков использования лизинга и факторинга в коммерческой деятельности для малого бизнеса.

Темы для подготовки докладов

1. Франчайзинг: возможности и риски для предпринимателей.
2. Лизинг как инструмент финансирования: преимущества и недостатки.
3. Факторинг как способ управления дебиторской задолженностью.
4. Сравнение франчайзинга и традиционного бизнеса: что выбрать?
5. Тенденции и перспективы развития франчайзинга в России.

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале)

			БРС в СДО)
КТ - 1	100	0,3	30
КТ - 2	100	0,3	30
Итого:	x	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ X Коэффициент веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ-1.

Тема 1, Тема 2, Тема 3, Тема 4

Практическое задание

КТ-2

Тема 1, Тема 2, Тема 3, Тема 4

Доклад

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания.

Критерии оценивания Практического задания

Содержание выступления:	0-20	- Глубина анализа темы. - Ясность и логичность представления идей. - Примеры и аргументы, подтверждающие основные положения.
Уровень	0-20	- Обоснованность выводов.

подготовки:		<ul style="list-style-type: none"> - Знание материала и способность отвечать на вопросы. - Использование дополнительных источников и литературы.
Командная работа	0-20	<ul style="list-style-type: none"> - Согласованность и взаимодействие между участниками команды. - Равномерное распределение ролей и задач в группе. - Поддержка и вовлеченность всех участников в обсуждение.
Степень вовлеченности в дискуссию	0-20	<ul style="list-style-type: none"> - Активность в задавании вопросов и комментировании. - Умение аргументированно выражать свою точку зрения. - Открытость к мнению других участников и готовность к диалогу.
Формат и презентация	0-20	<ul style="list-style-type: none"> - Качество визуальных материалов (если используются). - Четкость и выразительность речи. - Соблюдение отведенного времени на выступление.
Итого максимально:	100	

Критерии оценивания Доклада

Содержание и раскрытие темы	0-20	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	0-20	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	0-20	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	0-20	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	0-20	Уникальный подход к теме, нестандартные решения,

		инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	100	

6.Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация (экзамен) осуществляется в устной форме, Обучающийся получает билет с вопросами в которых содержится 2 вопроса. Необходимо дать ответ в устной форме.

Перечень вопросов для подготовки к экзамену

Изложите теоретические основы по данной теме и обоснуйте (аргументируйте и продемонстрируйте) свое отношение к данной теме (на конкретном примере):

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Основные функции и принципы коммерческой деятельности.
3. Характеристика основных правовых форм предприятий.
4. Классификация розничных и оптовых торговых организаций.
5. Классификация оптовых торговых организаций.
6. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.
7. Государственное регулирование торговой деятельности.
8. Формы объединения предприятий.
9. Основные функции коммерческой службы предприятия.
10. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
11. Особенности формирования структур управления коммерческой деятельностью предприятия.
12. Виды оптовых предприятий.
13. Понятие и классификация ассортимента товаров.
14. Свойства и показатели ассортимента товаров.
15. Средства товарной информации.

16. Ассортиментная политика.
17. Виды договоров в оптовой торговле.
18. Порядок заключения договоров в оптовой торговле.
19. Содержание и процесс заключения договоров.
20. Планирование закупок и продаж товаров.
21. Маркетинговая информационная система для планирования продаж и закупок.
22. Источники поступления товаров в торговую сеть и выбор потенциального поставщика.
23. Формирование и управление товарными запасами.
24. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
25. Принципы и формы товародвижения.
26. Приемка, размещение и хранение товаров.
27. Классификация складов оптовой торговли.
28. Устройство и эффективность использования складов оптовой торговли.
29. Коммерческая деятельность и основы логистики.
30. Сущность розничной торговли.
31. Виды торговых предприятий розничной торговли.
32. Формирование и сбалансированность торгового ассортимента в розничной торговле.
33. Управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
34. Эффективность коммерческой деятельности предприятия.
35. Взаимодействие розничных торговых сетей с поставщиками.
36. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке.
37. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах.
38. Сущность и техника аукционной торговли.
39. Организация и проведение торгов.
40. Сущность и классификация ярмарок.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ
-------------	----------	-----------------

	ВЫПОЛНЕНИЯ	
<p>Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например: 1-а; 2-б; 3-а)</p>	<p>1. Какой из следующих факторов является основным при определении цены на номер в гостинице? - А) Местоположение - В) Время года - С) Соотношение спроса и предложения - D) Уровень сервиса</p> <p>2. Какой документ является основным для заключения договора с клиентом в гостиничном бизнесе? - А) Счет - В) Бронирование - С) Договор аренды - D) Уведомление о заезде</p> <p>3. Какой из перечисленных методов является наиболее эффективным для привлечения клиентов в гостиницу? - А) Реклама в печатных изданиях - В) Социальные сети - С) Участие в выставках - D) Прямые продажи</p> <p>4. Какой тип гостиницы предоставляет услуги по принципу "всё включено"? - А) Бюджетные - В) Круизные - С) Эконом-класс - D) Роскошные</p>
<p>Задание закрытого типа на установление соответствия</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и</p>	<p>1. Установите соответствие между типами гостиниц и их характеристиками: - 1) Отель категории люкс - 2) Мини-отель - 3) Хостел - 4) Специальный отель - А) Общежитие с общими номерами - В) Предоставляет высокие стандарты обслуживания - С) Уютная атмосфера и ограниченное количество мест - D) Тематические услуги и</p>

	цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например: 1c;2a;3g;4d;5f;6b;7e)	<p>уникальные предложения</p> <p>2. Установите соответствие между элементами гостиничного сервиса и их описаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1) Ресепшен - 2) Консьерж - 3) Уборка номеров - 4) Обслуживание в номере - А) Предоставление информации и помощи - В) Поддержание чистоты в номерах - С) Регистрация заезда и выезда - D) Доставка еды и напитков в номер
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1; 3; 4; 5 и А; С; D)</p>	<p>1. Какие из следующих факторов влияют на выбор гостиницы клиентами? (Выберите все применимые варианты)</p> <ul style="list-style-type: none"> - А) Отзывы других клиентов - В) Уровень цен - С) Наличие парковки - D) Близость к туристическим достопримечательностям <p>2. Какие из перечисленных услуг могут быть предложены в гостиничном бизнесе? (Выберите все применимые варианты)</p> <ul style="list-style-type: none"> - А) Трансфер - В) Спортзал - С) Организация экскурсий - D) Бассейн
Задание закрытого типа на установление последовательности	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности: например, F; N; K; I; E; B</p>	<p>1. Установите правильную последовательность этапов процесса бронирования номера в гостинице:</p> <ul style="list-style-type: none"> - А) Подтверждение бронирования - В) Выбор номера - С) Оплата - D) Заполнение анкеты <p>2. Установите правильную последовательность действий при регистрации клиента в гостинице:</p> <ul style="list-style-type: none"> - А) Проверка документов - В) Заполнение регистрационной карты

		<ul style="list-style-type: none"> - С) Выдача ключа от номера - D) Уточнение данных о дополнительных услугах
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа: например, 1 – 3; 2 – В 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Какой метод маркетинга наиболее эффективен для гостиничных предприятий? Обоснуйте свой выбор. <ul style="list-style-type: none"> - А) Реклама в интернете - В) Печатные рекламные материалы - С) Прямые продажи 2. Какой из типов гостиниц подходит для семейного отдыха? Обоснуйте свой выбор. <ul style="list-style-type: none"> - А) Бюджетный отель - В) Круизный отель - С) Роскошный отель
Задание открытого типа с развернутым ответом	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Опишите основные принципы ценообразования в гостиничном бизнесе. Как они могут варьироваться в зависимости от сезона? 2. Расскажите о значении сервиса для гостиничного бизнеса. Как высокое качество обслуживания влияет на лояльность клиентов? 3. Проанализируйте роль маркетинга в гостиничном бизнесе. Какие стратегии могут быть наиболее эффективными для привлечения клиентов? 4. Обсудите современные тенденции в организации гостиничных услуг. Как технологии меняют подход к предоставлению сервиса?

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС

Критерии и балльная шкала определяются преподавателем

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
<i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал</i>	40

<p><i>знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i></p>	
<p><i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i></p>	20-30
<p><i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i></p>	10-20
<p><i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i></p>	0-10

7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня

целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. 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 лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы

должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность — до 15 минут. Вторая часть — выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность — 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет

значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

1. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-7996-1879-7 (Изд-во Урал. ун-та). — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492182>
2. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 76 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15300-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488226>
3. [Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 395 с. — \(Высшее образование\). — ISBN 978-5-9916-7391-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт \[сайт\]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470767>](#)
4. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488011>

8.2. Дополнительная литература

1. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность : организация и управление. Учебник / Р. И. Бунеева. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2012. — 351 с. — ISBN 978-5-222-19113-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/58947.html>

2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчинц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 400 с. — ISBN 978-5-394-02531-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85279.html>
3. Денисова, А. Л. Организация коммерческой деятельности. Управление запасами : учебное пособие / А. Л. Денисова, Н. В. Дюженкова. — Тамбов : Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2012. — 81 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/64143.html>
4. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450127>

8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

Не используются.

8.4. Интернет-ресурсы

Обучающимся обеспечен доступ к материалам курса в СДО Академии <http://lms.ranepa.ru>, а также через сайт научной библиотеки <https://sziiu-lib.ranepa.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

Русскоязычные ресурсы.

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. Электронная библиотечная система iBooks.ru. Учебники и учебные пособия для университетов России. <https://ibooks.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань». Коллекции книг ведущих издательств учебной и научной литературы, а также издания российских вузов по основным отраслям знаний. <https://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотечная система «IPR Smart» - более 10 000 учебников, учебных пособий, монографий и научных изданий по всем отраслям знаний. <https://iprbooks.ru>
4. Электронная библиотечная система «Юрайт» - полные тексты учебников по праву, экономике, общественным наукам, иностранным языкам. <https://urait.ru>
5. Электронная библиотечная система «Znanium» - полные тексты учебников по юриспруденции, экономике, естественным и общественным наукам. Ядро фонда – литература холдинга ИНФРА-М. <https://znanium.com>

6. Электронная библиотечная система «Book.ru» - полные тексты учебников по юриспруденции, психологии, педагогике, экономике, информационным технологиям, естественным и общественным наукам. <https://www.book.ru>

Периодические издания:

- Научно-практические статьи Электронной библиотеки «Grebennikon» Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам компании «Ивис»
- Научная электронная библиотека eLibrary.ru - Крупнейшая база данных российской периодики с наукометрическими инструментами и базой для анализа научной деятельности (РИНЦ).

Англоязычные ресурсы

- *EBSCO eBook Collection* – коллекция включает в себя 68 изданий, приобретенных «в вечное пользование», а также более 2000 книг, получаемых институтом по национальной подписке РЦНИ. Коллекция охватывает широкий спектр тем по различным областям знаний, таким как социально-гуманитарные науки, маркетинг, финансы, управление и предпринимательство и др.;
- *Sage eBook Collections* - это более 4 700 монографий и справочников по различным областям знаний: бизнес, психология, криминология и уголовное право, образование, СМИ и коммуникация, политика и международные отношения, социология и др. Содержит полные тексты. Глубина архива: 1984-2021 гг.
- *Springer Link* - полнотекстовые политематические базы академических журналов. Представлено более 70 000 электронных книг Springer, включая монографии, справочники и труды конференций.
- *Wiley* - доступны выпуски 1500 академических журналов разных профилей, изданных Wiley Periodicals в 2015–2019 гг.
- *OECD iLibrary* – библиотека Организации экономического сотрудничества и развития, содержащая статистические данные, рабочие документы, отчеты. Доступны материалы до 2022 года.

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Курс включает использование программного обеспечения Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft Power Point для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.

Методы обучения предполагают использование информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов).

Задействованы Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

*Компьютерные и информационно-коммуникативные средства.
Технические средства обучения*

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций.
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами.
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.
4	Мультимедийные (цифровые) инструменты и образовательные ресурсы, обучающие программы по предмету, пакеты программного обеспечения общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы).
5	Система тестирования качества знаний обучающихся.
6	Программа «Антиплагиат»