

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 15.10.2025 00:43:48
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

Приложение 6

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Северо-Западный институт управления - филиал РАНХиГС

Факультет международных отношений и политических исследований

УТВЕРЖДЕНО
Директор СЗИУ РАНХиГС
Хлутков А.Д.

Электронная подпись

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

«Гостиничное дело»
(наименование образовательной программы)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса**

**Б1.В.ДВ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных
предприятий»**

43.03.03 Гостиничное дело
(код, наименование направления подготовки)

Очная/заочная
(формы обучения)

Год набора – 2025

Санкт-Петербург, 2025 г.

Автор-составитель:

Д-р экон. наук, руководитель программы бакалавриата

«Гостиничное дело»

Морозова М.А.

Заведующая кафедрой управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса:

доктор экономических наук, профессор Морозова Марина Александровна

Б1.В.ДВ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий» одобрена на заседании кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса. Протокол от 24 апреля 2025 г. №16.

.

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. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся
5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине
6. Методические материалы для освоения дисциплины
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
 - 7.1. Основная литература
 - 7.2. Дополнительная литература
 - 7.3. Нормативные правовые документы или иная правовая информация
 - 7.4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 7.5. Интернет-ресурсы
 - 7.6. Иные источники
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
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	Способен оценивать решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректировать способы решения задач
ПКР-1	Способен рассчитывать и анализировать экономические результаты деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания для принятия эффективных управленческих решений	ПКР-1.3	Способен разрабатывать планы доходов и расходов организаций сферы гостеприимства и общественного питания и вырабатывает управленческие решения на базе объективных результатов анализа деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений
ПКР-4	Способен к разработке и реализации бизнес-планов в деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания	ПКР-4.2	Способен применять специализированные программные продукты и базы данных для разработки и реализации бизнес-планов в организациях сферы гостеприимства и общественного питания

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ	Код компонента компетенции	Результаты обучения
	УК-2.4	на уровне знаний: специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки на уровне умений: организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров; формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка на уровне навыков: методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса
В/01.6 Управление ресурсами департаментов (служб, отделов)	ПКР-1.3	на уровне знаний: особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач на уровне умений: организовать систему сервисного

гостиничного комплекса		обслуживания на рынке товаров
		на уровне навыков: особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач
В/02.6 Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами	ПКР-4.2	на уровне знаний: организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности
		на уровне умений: организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров
		на уровне навыков: подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 академических часов/ 108 астр. часов на очной и заочной форме обучения.

Очная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость (в акад.часах/в астроном. часах)
Общая трудоемкость	144/108
Контактная работа с преподавателем	56/42 2/1,5 ч. консультация
Лекции	26/19,5
Практические занятия	28/21
Самостоятельная работа	52/39
Контроль	36/27
Виды текущего контроля	Тест, проверочная работа, кейс
Форма промежуточной аттестации	Экзамен – 7 семестр

Заочная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость (в акад.часах / в астроном. часах)
Общая трудоемкость	144/108
Контактная работа с преподавателем	12/9 2/1,5 ч. консультации
Лекции	6/4,5
Практические занятия	6/4,5
Самостоятельная работа	121/90,75
Контроль	9/6,75
Виды текущего контроля	Тест, проверочная работа, кейс
Форма промежуточной аттестации	Экзамен – 7 семестр

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.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. Формы промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – экзамен.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Всего часов	Объем дисциплины, час.				СР	Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л/ДОТ	ЛР/ДОТ	ПЗ/ДОТ			
Тема 1	Методологические основы коммерческой деятельности	6	1		1		4	ПР
Тема 2	Исследование товарного рынка	6	1		1		4	ПР
Тема 3	Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента	7	1		2		4	ПР
Тема 4	Торговое предприятие и его окружающая среда	7	1		2		4	К, ПР

Тема 5	Организация оптовой торговли	8	2		2		4	ПР
Тема 6	Розничная торговля и тенденции её развития	8	2		2		4	ПР
Тема 7	Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса	8	2		2		4	ПР
Тема 8	Лизинг в коммерческой деятельности. Понятие факторинга	7	2		2		3	ПР
Тема 9	Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг	7	2		2		3	ПР, Т
Тема 10	Организация сбытовой деятельности	7	2		2		3	К, ПР
Тема 11	Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии	7	2		2		3	К, ПР
Тема 12	Организационная структура управления коммерческим предприятием	7	2		2		3	ПР
Тема 13	Создание и запуск коммерческого предприятия	7	2		2		3	К, ПР
Тема 14	Управление рисками на коммерческом предприятии	7	2		2		3	ПР
Тема 15	Кадровая политика на коммерческом предприятии	7	2		2		3	ПР, Т
Промежуточная аттестация		36/27	Консультация – 2 / 1,5					Экзамен
Всего (академ. /астроном. часов):		144/108	26/19 .5		28/21		52/39	

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Всего часов	Объем дисциплины, час.				СР	Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л/ДОТ	ЛР/ДОТ	ПЗ/ДОТ			
Тема 1	Методологические основы коммерческой деятельности	10	2				8	ПР
Тема 2	Исследование товарного рынка	10	2				8	ПР
Тема 3	Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента	10	2				8	ПР
Тема 4	Торговое предприятие и его окружающая среда	10			2		8	К, ПР
Тема 5	Организация оптовой торговли	10			2		8	ПР
Тема 6	Розничная торговля и тенденции её развития	10			2		8	ПР

Тема 7	Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса	8					8	ПР
Тема 8	Лизинг в коммерческой деятельности. Понятие факторинга	8					8	ПР
Тема 9	Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг	8					8	ПР, Т
Тема 10	Организация сбытовой деятельности	8					8	К, ПР
Тема 11	Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии	8					8	К, ПР
Тема 12	Организационная структура управления коммерческим предприятием	8					8	ПР
Тема 13	Создание и запуск коммерческого предприятия	8					8	К, ПР
Тема 14	Управление рисками на коммерческом предприятии	8					8	ПР
Тема 15	Кадровая политика на коммерческом предприятии	9					9	ПР, Т
Промежуточная аттестация		2/1,5	Консультация – 2 / 1,5					Экзамен
Всего (академ. / астроном. часов):		144/108	6/4,5		6/4,5		121/90,7 5	9/6,75

Используемые сокращения:

Л – занятия лекционного типа (лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся)¹;

ЛР – лабораторные работы (вид занятий семинарского типа)²;

ПЗ – практические занятия (виды занятий семинарского типа за исключением лабораторных работ)³;

ДОТ – занятия, проводимые с применением дистанционных образовательных технологий, в том числе с применением виртуальных аналогов профессиональной деятельности.

СР – самостоятельная работа, осуществляемая без участия педагогических работников организации и (или) лиц, привлекаемых организацией к реализации образовательных программ на иных условиях.

**** К – кейс, ПР – проверочная работа, Т – тест**

3.2.

Содержание дисциплины

Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности

¹ Абзац 2 пункта 31 Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Минобрнауки России от 05 апреля 2017 г. № 301 (ред. от 17.08.2020) (зарегистрирован Минюстом России 14 июля 2017г., регистрационный № 47415)

² См. абзац 2 пункта 31 Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Минобрнауки России от 05 апреля 2017 г. № 301 (ред. от 17.08.2020) (зарегистрирован Минюстом России 14 июля 2017г., регистрационный № 47415)

³ См. абзац 2 пункта 31 Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Минобрнауки России от 05 апреля 2017 г. № 301 (ред. от 17.08.2020) (зарегистрирован Минюстом России 14 июля 2017г., регистрационный № 47415)

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.

Тема 2. Исследование товарного рынка

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 3. Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента

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.

Тема 4. Торговое предприятие и его окружающая среда

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 5. Организация оптовой торговли

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.

Тема 6. Розничная торговля и тенденции её развития

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 7. Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса

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.

Тема 8. Лизинг в коммерческой деятельности. Понятие факторинга

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.

Тема 9. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг

Определение услуги как товара. Специфические особенности услуг. Характеристика сферы услуг. Задачи сферы услуг. Риски в сфере услуг. Меры защиты от рисков в сфере услуг. Способы уменьшения риска

Тема 10. Организация сбытовой деятельности

Сбыт как ключевое звено коммерческой деятельности. Сбытовая политика. Функции и задачи сбыта. Прямой и косвенный виды сбыта, их характеристика. Понятие системы сбыта. Типы каналов сбыта. Виды распределения в сбыте (интенсивный, эксклюзивный и избирательный). Специализированные посредники.

Тема 11. Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии

Виды планирование на коммерческом предприятии. Характеристика стратегического, тактического и оперативного планирования. Бизнес-планирование в российском предпринимательстве. Роль бизнес-плана в продвижении проекта через инвестирование. Структура бизнес-плана.

Тема 12. Организационная структура управления коммерческим предприятием

Понятие организационной структуры управления. Субъекты и объекты менеджмента. Виды связи в управлении. Понятие подразделения. Типы структур и их характеристика (линейная, функциональная, линейно-штабная, дивизиональная, матричная). Схемы организационных отношений.

Тема 13. Создание и запуск коммерческого предприятия

Алгоритм создания собственного коммерческого предприятия. Предпринимательская идея. Создание коллектива единомышленников. Анализ результатов бизнес-планирования. Выбор организационно-правовой формы предприятия. Регистрация предприятия. Запуск предприятия.

Тема 14. Управление рисками на коммерческом предприятии

Понятие риска в предпринимательской деятельности. Понятие банкротства. Классификации предпринимательских рисков. Методы управления рисками (диверсификация, страхование, резервирование, самострахование, хеджирование). Решение как основа управленческого воздействия.

Тема 15. Кадровая политика на коммерческом предприятии

Основные методы управления (принуждения, побуждения и убеждения). Понятие управленческого решения. Понятие руководства и лидерства. Концепции лидерства. Классификация стилей управления. Этика бизнеса. Правила делового общения.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

4.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.09.01 «Организация коммерческой деятельности гостиничных предприятий» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

	Тема и/или раздел	Методы текущего контроля успеваемости*
Тема 1	Методологические основы коммерческой деятельности	ПР
Тема 2	Исследование товарного рынка	ПР
Тема 3	Товар как объект коммерческой деятельности, формирование товарного ассортимента	ПР
Тема 4	Торговое предприятие и его окружающая среда	К, ПР
Тема 5	Организация оптовой торговли	ПР
Тема 6	Розничная торговля и тенденции её развития	ПР
Тема 7	Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса	ПР
Тема 8	Лизинг в коммерческой деятельности.	ПР

	Понятие факторинга	
Тема 9	Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг	ПР, Т
Тема 10	Организация сбытовой деятельности	К, ПР
Тема 11	Планирование и бизнес-планирование на коммерческом предприятии	К, ПР
Тема 12	Организационная структура управления коммерческим предприятием	ПР
Тема 13	Создание и запуск коммерческого предприятия	К, ПР
Тема 14	Управление рисками на коммерческом предприятии	ПР
Тема 15	Кадровая политика на коммерческом предприятии	ПР, Т

**К – кейс, ПР – проверочная работа, Т – тест*

В случае реализации дисциплины в ДОТ формат заданий адаптирован для платформы Moodle.

4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Типовые оценочные материалы по теме № 1-15

Текущий контроль знаний – демонстрационный вариант тестов

Выберите правильный ответ.

1. Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки:
 - а) расчет цены товара;
 - б) контракт;
 - в) сертификат о качестве товара.
2. Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки:
 - а) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями;
 - б) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде;
 - в) соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями; соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции.
3. Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:
 - а) предприниматель;
 - б) руководитель;
 - в) менеджер.
4. Укажите, какая из перечисленных ниже организаций является коммерческой:
 - а) производственный кооператив
 - б) потребительский кооператив
 - в) благотворительный фонд
5. Управление материальными ресурсами – это
 - а) планомерное и целенаправленное формирование, внутрипроизводственное распределение и потребление ресурсов

- б) планомерное и целенаправленное освоение, внутрипроизводственное распределение и потребление ресурсов
- в) планомерное и целенаправленное освоение, внешнепроизводственное распределение и потребление ресурсов
- г) планомерное и целенаправленное освоение, внутрипроизводственное распределение и продажа ресурсов

6. Более широким понятием является:

- а) коммерция
- б) предпринимательство
- в) идентичные понятия

7. К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров
- б) хранение товаров
- в) изучение и прогнозирование спроса
- г) подсортировка товаров
- д) заключение договоров на поставку товаров
- е) рекламно-информационная работа

8. Правовые документы, регулирующие хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями:

- а) основные условия поставок отдельных товаров
- б) особые условия поставок
- в) положение о поставках продукции производственно-технологического назначения и товаров народного потребления
- г) гражданский кодекс РФ

9. Закупки товаров по своей экономической природе представляют

- а) оптовый товарооборот
- б) мелкооптовый товарооборот
- в) розничный товарооборот

10. Закупка товаров как составная часть коммерческой деятельности торгового предприятия, включает в себя:

- а) изучение и прогнозирование покупательского спроса;
- б) выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;
- в) организацию хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки;
- г) организацию учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств
- д) все ответы верны

Примерные темы проверочных работ

Соберите информацию по предложенной теме, оцените и систематизируйте ее, подразделите на подтемы, соберите сведения для презентации, выбрав главное и отсеяв второстепенное, выведите на слайды (10 – 15 слайдов), сделайте выводы, укажите использованные источники информации:

1. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке
2. Понятие коммерческой деятельности
3. Содержание и задачи сбыта готовой продукции
4. Сущность управления материальными ресурсами

5. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности
6. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец”
7. Коммерческие посредники на товарном рынке
8. Роль банков в коммерческой деятельности
9. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках
10. Коммерческие операции по торговле лицензиями
11. Основные средства в коммерческой деятельности
12. Оборотные средства коммерческих предприятий
13. Коммерция – особая форма трудовой деятельности
14. Принципы организации оплаты труда
15. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника
16. Начисление надбавок и премий
17. Особые условия оплаты труда
18. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности
19. Показатели текущих затрат коммерческого предприятия
20. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности
21. Стратегия ценообразования
22. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью
23. Тактические подходы к ценообразованию.
24. Правовое обеспечение предпринимательства
25. Органы гос. регулирования коммерческой деятельности.

Решение ситуаций

Образец ситуационной задачи (кейса)

Проанализируйте информацию, определите, установите и укажите свое отношение к затронутой теме, сформулируйте ответы на вопросы.

Ситуация 1

Сегментирование рынка

Определить основные целевые сегменты регионального рынка, описав незанятые рыночные ниши.

Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:

- разделите рынок на макросегменты, в которых могут быть потенциальные покупатели;
- по критериям сегментирования определите микросегменты и их потребительские профили;
- оцените привлекательность каждого микросегмента с учетом деловой активности и размера;
- определите незанятые рыночные ниши;
- выберите целевые группы потребителей и посредников;
- проведите позиционирование компании в целевых сегментах.

Ситуация 2.

Разработка товарной политики в целях продвижения

1. Определить новые продукты или пакеты услуг, которые могут быть востребованы на рынке.

2. Сформулировать и обосновать уникальное торговое предложение компании в рамках продвижения.

Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:

- сформулируйте идеальную мультиатрибутивную модель продукта для различных целевых групп потребителей;

- какие выгоды продукта важны для потребителей различных целевых сегментов. Выделите главное ожидание потребителей;
- оцените привлекательность и конкурентоспособность продукта компании по отношению к продуктам-заменителям (субститутам) и продуктам конкурентов;
- оцените, какие продукты из ассортимента могут играть роль лидеров.

Ситуация 3.

Разработка программы продвижения

1. Разработать и обосновать стратегию продвижения услуг в выявленных сегментах и нишах.

Определить оптимальные (для реализации предлагаемой стратегии) маркетинговые коммуникации и обосновать их.

2. Разработать программу продвижения для каждого предложенного продукта или услуги компании (основные инструменты, план мероприятий по месяцам).

Рекомендуемая последовательность действий для решения задачи:

- разработайте репутационную политику и программу мероприятий по формированию имиджа;
- определите виды коммуникаций для каждого целевого сегмента потребителей;
- выберите оптимальные рекламные каналы для деловой рекламы в каждом сегменте;
- определите перечень представительских рекламных материалов для личных продаж;
- выявите оптимальные методы стимулирования сбыта и продаж;
- выявите оптимальные методы прямого маркетинга;
- разработайте PR-мероприятия для формирования положительного имиджа компании;
- предложите план мероприятий программы продвижения по каждому из инструментов (PR, реклама, стимулирование сбыта, прямой маркетинг);
- составьте примерный бюджет расходов на все коммуникационные мероприятия.

5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине.

5.1. Экзамен проводится с применением следующих методов (средств):

Экзамен представляет собой письменную работу по курсу – два открытых вопроса, предполагающих развернутый ответ, аргументацию, использование источников рассматриваемых в курсе и выполнения задания.

В случае проведения промежуточной аттестации в дистанционном режиме используется платформа Moodle и Teams.

5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Компонент компетенции	Промежуточный/ключевой индикатор	Критерий оценивания
УК-2.4: Способен оценивать решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректировать способы решения задач	Определяет необходимые пути достижения поставленной цели с учетом анализа альтернативных вариантов достижения. Планирует работы с учетом доступных ресурсов и понимает имеющиеся проектные ограничения. Характеризует правоотношения, возникающие при реализации проекта, по отраслевому признаку.	При необходимости, умело корректирует способы решения задач. Представляет результаты проекта, предлагает возможности их использования и/или совершенствования.

	Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач.	
ПКР-1.3: Способен разрабатывать планы доходов и расходов организаций сферы гостеприимства и общественного питания и вырабатывает управленческие решения на базе объективных результатов анализа деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений	Осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений. Организует оценку экономической эффективности деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений. Разрабатывает планы доходов и расходов организаций сферы гостеприимства и общественного питания и вырабатывает управленческие решения на базе объективных результатов анализа деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений.	Сформировавшееся систематическое владение технологиями оценки затрат на процессы проектирования туристских и гостинично-ресторанных комплексов. Отвечающий исчерпывающе, логически и аргументировано излагает материал, тесно связывает теорию с практикой посредством иллюстрирующих примеров; обосновывает собственную точку зрения при анализе конкретной проблемы исследования, свободно отвечает на поставленные дополнительные вопросы, делает обоснованные выводы.
ПКР-4.2: Способен применять специализированные программные продукты и базы данных для разработки и реализации бизнес-планов в организациях сферы гостеприимства и общественного питания.	Организует процесс поиска, анализа, систематизации и отбора информации, необходимой для обеспечения разработки и реализации бизнес-планов в сфере гостеприимства и общественного питания. Применяет специализированные программные продукты и базы данных для разработки и реализации бизнес-планов в организациях сферы гостеприимства и общественного питания.	Полностью понимает и на высоком уровне выбирает оптимальную структуру бизнес-плана в зависимости от его назначения, владеть методами анализа и оценки экономических и социальных условий на осуществляемую предпринимательскую деятельность, оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых финансовых и инвестиционных решений. На высоком уровне умеет осуществлять расчет рыночных рисков; прогнозировать и рассчитывать вероятностную меру рисков с использованием различных методов. Полностью владеет навыками анализа субъектов рынка, конъюнктуры рынка, потребительской удовлетворенности, поведения потребителей экономических благ с учетом влияния динамических процессов на их структуру.

Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые вопросы 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.

Образец ситуационной задачи (кейса) к экзамену

Проанализируйте информацию, определите, установите и укажите свое отношение к затронутой теме, сформулируйте ответы на вопросы.

Ситуация

1

Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в РФ на тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями».

Составьте текст коммерческого предложения для рассылки по адресам потенциальных покупателей обоев. Предложите варианты твердой и свободной оферты. Укажите, в каких случаях будет использована твердая оферта.

Ситуация 2

Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в РФ на тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями».

Согласно договору поставки между ОАО «Русобои» и оптовой базой поставщик обязан был поставить в I квартале оптовым покупателям обои по предоставляемой ему разрядке. Однако в установленный договором срок база отгрузочную разрядку не представила. Поставщик перенес срок поставки на II квартал.

Проанализируйте ситуацию. Определите права поставщика.

Ответить на вопросы письменно:

1. Субъекты коммерческих отношений по характеру совершаемых операций
2. Понятие и виды сделок в коммерческой деятельности
3. Коммерческая информация о конкурентной среде

5.3. Показатели и критерии оценивания текущих и промежуточных форм контроля

5.3.1 Оценка по БРС

Расчет ТКУ (ТКУ – текущий контроль успеваемости)

Сумма всех коэффициентов по текущему контролю успеваемости - 0,6.

максимальное кол-во баллов за семестр за проверочную работу (ПР) = $100 \times 0,2 = 20$

максимальное кол-во баллов за семестр за тестирование (Т) = $100 \times 0,2 = 20$

максимальное кол-во баллов за семестр за решение кейс-задания (К) = $100 \times 0,2 = 20$

максимальная сумма баллов за семестр по ТКУ = $100 \times 0,6 = 60$

Расчет ПА (ПА – промежуточная аттестация) Экзамен

Коэффициент по промежуточной аттестации - 0,4

Максимальное кол-во баллов за семестр по ПА = $100 \times 0,4 = 40$

Оценочные средства	Коэффициент веса контрольной точки	Максимальное кол-во баллов за семестр	Показатели Оценки	Критерии Оценки
Тестирование	0,20	20	Тестирование проходит с использованием LMS Moodle или в письменной форме. Обучающийся получает определённое количество тестовых заданий. На выполнение выделяется фиксированное время в зависимости от количества заданий. Оценка выставляется в зависимости от процента	85-100 % правильно выполненных заданий 20 баллов

			правильно выполненных заданий.	
Проверочная работа	0,2	20	Корректность и полнота выполнения задания	Корректное и полное выполнение задания
Решение кейс- заданий	0,2	20	• правильность решения; • корректность выводов • обоснованность решения	баллы начисляются от 1 до 2 в зависимости от сложности задачи/вопроса (не более 10 баллов за семестр)
Всего	0,6	60		
Экзамен	0,4	40	В соответствии с балльно-рейтинговой системой на промежуточную аттестацию отводится 40 баллов. В билете содержится 2 вопроса и ситуационная задача (кейс). Вопросы - по 10 баллов каждый Ситуационная задача (кейс)- 20 баллов	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала.
Дополнительное (компенсирующее) задание				максимальное кол-во баллов за семестр за дополнительное задание – 30 баллов

5.4. Шкала оценивания

Оценка результатов производится на основе балльно-рейтинговой системы (БРС). Использование БРС осуществляется в соответствии с Приказом РАНХиГС №02-2531 от

12.12.2024 г "Об утверждении Положения о единой балльно-рейтинговой системе оценивания успеваемости студентов Академии и ее использовании при поведении текущей и промежуточной аттестации"

Схема расчетов доводится до сведения студентов на первом занятии по данной дисциплине, является составной частью рабочей программы дисциплины и содержит информацию по изучению дисциплины, указанную в Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в РАНХиГС.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой максимально-расчетное количество баллов за семестр составляет 100, из них в рамках дисциплины отводится:

60 баллов – на текущий контроль успеваемости;

40 баллов – на промежуточную аттестацию.

Формула расчета итоговой балльной оценки по дисциплине

Итоговая балльная оценка по дисциплине = Результат ТКУ + Результат ПА

В случае если студент в течение семестра не набирает минимальное число баллов, необходимое для сдачи промежуточной аттестации, то он может заработать дополнительные баллы, отработав соответствующие разделы дисциплины, получив от преподавателя компенсирующие задания.

В случае получения на промежуточной аттестации неудовлетворительной оценки студенту предоставляется право повторной аттестации в срок, установленный для ликвидации академической задолженности по итогам соответствующей сессии. Студент, набравший в течение семестра сумму баллов, достаточную для получения оценки "зачтено" и "удовлетворительно" (55 баллов) может получить оценку без прохождения промежуточной аттестации. В таком случае студент обязан выразить свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации. Студент вправе отозвать свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации не более одного раза и не позднее, чем за один день до начала промежуточной аттестации. Если студент хочет получить более высокую оценку, он должен пройти промежуточную аттестацию. Студент имеет право выразить свое согласие на получение оценки без прохождения промежуточной аттестации и отозвать соответствующее согласие только в период после получения баллов за все контрольные точки в рамках текущего контроля успеваемости и не позднее 1 (одного) рабочего дня до даты начала промежуточной аттестации по дисциплине.

Расчет итоговой рейтинговой оценки:

Итоговая балльная оценка по БРС РАНХиГС	Традиционная система	Бинарная система
95-100	Отлично	зачтено
85-94		
75-84	Хорошо	
65-74		
55-64	Удовлетворительно	
0-54	Неудовлетворительно	не зачтено

6. Методические материалы по освоению дисциплины

В ходе лекционных занятий вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

В ходе подготовки к лекциям и семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.

Методические рекомендации по практическим заданиям

При выполнении заданий практической работы студенту необходимо внимательно просмотреть конспекты лекции по соответствующей теме. Прочитать материал по теме, обсуждаемой на занятии, в учебнике. Прочитать дополнительную литературу по соответствующей теме. Выполнить предложенные преподавателем задания по практической работе. Проверить правильность выполнения полученных заданий. Подготовиться к устным ответам к вопросам, предложенным для обсуждения. При необходимости задать вопрос преподавателю на занятии.

Инструкция по выполнению тестового задания

При подготовке к тестированию следует учитывать, что тест проверяет не только знание понятий, категорий, событий, явлений, умения выделять, анализировать и обобщать наиболее существенные связи, признаки и принципы разных явлений и процессов. Поэтому при подготовке к тесту не следует просто заучивать материал, необходимо понять его логику. Подготовке способствует составление развернутого плана, таблиц, схем. Большую помощь оказывают интернет-тренажеры, позволяющие, во-

первых, закрепить знания, во-вторых, приобрести соответствующие психологические навыки саморегуляции и самоконтроля.

Тестирование имеет ряд особенностей, знание которых помогает успешно выполнить тест. Можно дать следующие методические рекомендации: следует внимательно изучить структуру теста, оценить объем времени, выделяемого на данный тест, увидеть, какого типа задания в нем содержатся; отвечать на те вопросы, в правильности решения которых нет сомнений; очень важно всегда внимательно читать задания до конца, не пытаясь понять условия «по первым словам».

Методические рекомендации по защите кейсов:

Кейсы – это проблемные ситуации, специально разработанные на основе фактического материала для оценки умений и навыков обучающихся.

Цель метода применения кейсов - научить обучающихся, анализировать проблемную ситуацию, возникшую при конкретном положении дел, и выработать наиболее рациональное решение; научить работать с информационными источниками, перерабатывать и анализировать их.

На знакомство и решение кейса обучающемуся отводится 30 мин. Обучающийся знакомится с материалом кейса. Осмысливает ситуацию. Если необходимо, собирает необходимую информацию по ситуации. Рассматривает альтернативы решения проблемы и находит ее верное или оптимальное решение. Обучающийся презентует (защищает) своё решение. Преподаватель оценивает качество выполнения задания по критериям: диагностики проблемы, качества предложений и рекомендаций по решению кейса, качества изложения материала.

Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Контроль самостоятельной работы осуществляется в рамках опросов по темам, предусмотренным рабочей программой дисциплины.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы бакалавра

Самостоятельная внеаудиторная работа по курсу включает изучение учебной и научной литературы, повторение лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, а также к текущему и итоговому контролю.

Практические занятия предусматривают совершенствование навыков работы с первоисточниками и историко-правовым материалом, методологии изучения предметной специфики курса.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и семинарских занятиях, должны быть изучены бакалаврами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы бакалавров над учебной программой курса осуществляется в ходе семинарских занятий методом устного опроса или ответов на контрольные вопросы тем. В ходе самостоятельной работы каждый бакалавр обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме. Обучающийся должен готовиться к предстоящему практическому занятию по всем, обозначенным в методическом пособии вопросам. Не проясненные (дискуссионные) в ходе самостоятельной работы вопросы следует выписать в конспект лекций и впоследствии прояснить их на семинарских занятиях или индивидуальных консультациях с ведущим преподавателем.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Коммерческие риски.
2. Выделение приоритетов.
3. Социально-деловая активность с ответственностью за результаты труда перед

обществом и выполнение принятых обязательств по торговым сделкам.

4. Нацеленность на достижение конечного результата – прибыли.

5. Документальное оформление отгрузки товаров покупателям.

6. Коммерческие отношения с транспортными организациями в процессе отгрузки готовой продукции.

7. Специфика оптовой торговли отдельными группами товаров.

8. Виды торговых сделок.

9. Формы и методы розничной торговли: типы предприятий и формы продаж.

10. Отличительные черты розничных предприятий по типовым критериям.

11. Организация и технология розничной продажи товаров.

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

7.1. 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>

7.2. 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. Памбухчиянц. — 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>

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиняц. - 2-е изд., перераб. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
2. Долина, В.М. Создание коммерческого предприятия : учеб. пособие по дисциплине "Организация коммерч. деятельности" для студентов бакалавриата по направлению подгот. 38.03.06 "Торговое дело" / В. М. Долина ; Калинингр. гос. техн. ун-т. - Калининград : КГТУ, 2015. - 108 с.
3. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»).
4. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учеб. пособие / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2012. - 480 с. 2
5. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Т. К. Серегина ; Изд.-книготорг. центр "Маркетинг". - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. — 578 с.
6. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность : учеб. / Ф. П. Половцева. - Москва : ИНФРА-М, 2012. - 248 с.

7.3. Нормативные правовые документы.

Не предусмотрено.

7.4. Интернет-ресурсы.

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapa.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

Русскоязычные ресурсы

- Электронные учебники электронно - библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»
- Электронные учебники электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»
- Научно-практические статьи по финансам и менеджменту Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам «Ист - Вью»
- Энциклопедии, словари, справочники «Рубрикон»
- Полные тексты диссертаций и авторефератов Электронная Библиотека Диссертаций РГБ
- Информационно-правовые базы - Консультант плюс, Гарант.

Англоязычные ресурсы

- EBSCO Publishing – доступ к мультидисциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных журналов.
- Emerald – крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту. Имеет статус основного

источника профессиональной информации для преподавателей, исследователей и специалистов в области менеджмента.

Возможно использование, кроме вышеперечисленных ресурсов, и других электронных ресурсов сети Интернет.

7.5. Иные источники.

1. www.gost.ru. Официальный сайт Госстандарта РФ, содержащий информацию о действующих нормативных документах [Электронный ресурс].
2. www.vniis.ru Официальный сайт Всероссийского научно-исследовательского института сертификации, содержащий информацию об основополагающих документах в области подтверждения соответствия [Электронный ресурс].
3. Официальное – Интернет представительство Президента Российской Федерации. Банк документов, подписанных Президентом России. <http://document.kremlin.ru/>
4. Интернет-портал Правительства Российской Федерации. Банк данных «Нормативные документы» Правительства Российской Федерации. <http://gov.consultant.ru/>
5. Портал Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, <http://www.economy.gov.ru/wps/portal>
6. База данных нормативных и правовых документов Минэкономразвития России,

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

Характеристики аудиторий (помещений, мест) для проведения занятий

Для проведения занятий необходимы стандартно оборудованные учебные кабинеты и компьютерные классы, соответствующие санитарным и строительным нормам и правилам.

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций:
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.

На семинарских занятиях используется следующее программное обеспечение:

- программы, обеспечивающие доступ в сеть Интернет (например, «Google chrome»);
- программы, демонстрации видео материалов (например, проигрыватель «Windows Media Player»);
- программы для демонстрации и создания презентаций (например, «Microsoft Power Point»);
- пакеты прикладных программ SPSS/PC+, STATISTIKA,
- программные комплексы Word, ТЕСТУНИВЕРСАЛ,
- правовые базы данных «Консультант+», «Гарант», «Кодекс», «Эталон».

В учебном процессе допускается применение онлайн-платформ Teams, Zoom, Skype for Business, а также системы дистанционного обучения LMS Moodle.