

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Кумертауский филиал  
федерального государственного  
бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Оренбургский государственный университет»  
(Кумертауский филиал ОГУ)

Кафедра экономических и общеобразовательных дисциплин



УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по УМиНР  
Полякова Л.Ю.  
(подпись, расшифровка подписи)  
" 08 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
ДИСЦИПЛИНЫ

*«Б.1.В.ДВ.2.2 Организация и управление коммерческой деятельностью»*

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Экономика предприятий и организаций (по отраслям)

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы

Программа академического бакалавриата

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная

**Рабочая программа дисциплины «Б.1.В.ДВ.2.2 Организация и управление коммерческой деятельностью» /сост. З.Р. Ахмадиева - Кумертау: Кумертауский филиал ОГУ, 2020**

Рабочая программа предназначена обучающимся очной формы обучения по направлению подготовки 38.03.01 Экономика



## 1 Цели и задачи освоения дисциплины

**Цель** освоения дисциплины: формирование профессиональных знаний и умений в области организации и управления коммерческой деятельностью

### **Задачи:**

- познакомить с основами коммерческой деятельности, с планированием и организацией процессов закупки и продаж товаров предприятий, с правовой и нормативной базой, регулирующей коммерческую деятельность
- изучить особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий; особенности коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена;
- научить анализировать и планировать коммерческую деятельность предприятия

## 2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам (модулям) по выбору вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *Отсутствуют*

Постреквизиты дисциплины: *Отсутствуют*

## 3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
<p><b><u>Знать:</u></b> - источники информации для решения профессиональных задач</p> <p><b><u>Уметь:</u></b> - проводить анализ источников информации в области коммерческой деятельности предприятия и выбирать необходимые источники в соответствии с поставленными целями и задачами</p> <p><b><u>Владеть:</u></b> -навыками самостоятельной исследовательской работы, методами сбора и обработки исходной информации в области коммерческой деятельности предприятия для решения профессиональных задач</p>	ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
<p><b><u>Знать:</u></b> - исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих коммерческую деятельность предприятия</p> <p><b><u>Уметь:</u></b> - определять систему показателей, необходимых для оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия</p> <p><b><u>Владеть:</u></b> - навыками расчета и анализа экономических и социально-экономических показателей, характеризующих коммерческую деятельность предприятия</p>	ПК-1 способностью собирать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

## 4 Структура и содержание дисциплины

### 4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц (216 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов		
	3 семестр	4 семестр	всего
<b>Общая трудоёмкость</b>	<b>144</b>	<b>72</b>	<b>216</b>
<b>Контактная работа:</b>	<b>69,5</b>	<b>34,25</b>	<b>103,75</b>
Лекции (Л)	34	18	52
Практические занятия (ПЗ)	34	16	50
Индивидуальная работа и инновационные формы учебных занятий	1		1
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,5	0,25	0,75
<b>Самостоятельная работа:</b>	<b>74,5</b>	<b>37,75</b>	<b>112,25</b>
- выполнение курсовой работы (КР);	40	-	40
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	8,5	17,75	26,25
- подготовка к практическим занятиям;	20	14	34
- подготовка к рубежному контролю и т.п.)	6	6	12
<b>Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)</b>	<b>диф. зач.</b>	<b>диф. зач.</b>	

Разделы дисциплины, изучаемые в 3 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Методологические основы коммерческой деятельности	20	4	4	-	12
2	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг	74	18	24	-	32
3	Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли	50	12	6	-	32
	Итого:	144	34	34		76

Разделы дисциплины, изучаемые в 4 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
4	Коммерческая деятельность предприятий розничной торговли	24	6	4		14
5	Основы организации торгово-посреднических структур	24	6	4	-	14
6	Государственное регулирование, регламентация и результаты коммерческой деятельности	24	6	8	-	10
	Итого:	72	18	16	-	38
	Всего:	216	52	50		114

## **4.2 Содержание разделов дисциплины**

### **Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности**

#### **Тема 1. Сущность и основные понятия коммерческой деятельности**

Предпосылки становления, формирования и развития коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Соотношение понятий «коммерческая деятельность», «предпринимательство», «бизнес», их общность и различия. Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.

#### **Тема 2. Цели, задачи, принципы и функции коммерческой деятельности**

Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства, товаропроизводителей, торговых предприятий (посредников) и потребителей. Принципы, стратегия и функции коммерческой деятельности. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на результат коммерческой деятельности. Системный метод изучения коммерческой деятельности.

### **Раздел 2 Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг**

#### **Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности**

Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели. Организационно-правовые формы функционирования предприятий и участников коммерческой деятельности. Профессиональные и деловые качества коммерсанта; деловая этика: нормы и правила; деловой этикет: понятие, составляющие; деловой протокол.

#### **Тема 4. Объекты коммерческой деятельности**

Объекты коммерческой деятельности. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Классификация товаров. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации. Деньги как объект коммерческой деятельности.

#### **Тема 5. Коммерческая деятельность на потребительском рынке**

Условия необходимые для развития коммерческой деятельности: правовая база, рынок, ответственность. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, его функции, факторы его развития и емкость. Конъюнктура рынка и ее оценка, методы исследования, источники информации. Определение спроса и предложения на товарных рынках, их емкости. Инфраструктура рынка товаров и услуг. Организация хозяйственных связей. Материально-техническая база коммерческой деятельности. Коммерческие риски. Коммерческая деятельность по сбыту в современных условиях.

### **Раздел 3 Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли**

#### **Тема 6. Оптовая торговля**

Определение оптовой торговли. Сущность и функции оптовых организаций. Виды предприятий оптовой торговли. Задачи и содержание коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования основных условий. Транзитная и складская формы оптовой торговли. Характеристика методов оптовых продаж. Оптовые рынки. Маркетинговые решения оптовика. Разработка комплекса маркетинга для оптового предприятия: ассортиментная, ценовая, сбытовая и коммуникативная политики.

#### **Тема 7. Формирование ассортимента и управление закупками товаров**

Понятие торгового ассортимента. Качественные и количественные характеристики ассортимента. Принципы формирования ассортимента. Оценочные модели ассортимента (АВС-анализ и XYZ-анализ продукции). Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Оптимальный размер заказа. Документальное оформление закупок товаров. Контроль и учет поставок

### **Раздел 5 Коммерческая деятельность предприятий розничной торговли**

#### **Тема 8. Розничное торговое предприятие – субъект коммерческой деятельности**

Организация товародвижения: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Сущность

розничной торговли и ее функции, как завершающей стадии торгово-технологического процесса товародвижения. Характеристика и классификация предприятий розничной торговли. Понятие товарных запасов, их роль при формировании ассортимента в розничной торговле. Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.

### **Тема 9. Организация технологического процесса в розничном торговом предприятии**

Особенности технологических планировок организаций торговли: требования к устройству магазинов; состав и взаимосвязь помещений магазина; устройство и планировка торгового зала и помещений для приёмки, хранения и подготовки к продаже товаров; санитарно-технические условия магазина. Элементы технологического процесса в магазине: выгрузка товара, его приёмка по количеству и качеству, хранение, подготовка к продаже, выкладка и размещение. Управление технологическим процессом и организация труда в магазине.

## **Раздел 5 Основы организации торгово-посреднических структур**

### **Тема 10. Торгово-посреднические структуры**

Коммерческие посредники на товарном рынке: виды услуг; биржи, аукционы, торговые дома, выставки, ярмарки. Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. Организация торговли на аукционах. Понятие и виды аукционов. Торги как форма соревновательной торговли: понятия и значения торгов, их виды и условия проведения, организаторы и участники торгов. Современный российский аукционный рынок.

### **Тема 11. Лизинговые операции в коммерческой деятельности.**

Сущность лизинга. ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Функции лизинга в экономике. Участники лизинговой сделки. Формы и виды лизинга. Лизинговый договор. Методика расчёта лизингового платежа. Лизинг персонала.

## **Раздел 6. Государственное регулирование, регламентация и результаты коммерческой деятельности**

### **Тема 12. Государственное регулирование и регламентация оптовой и розничной торговли**

Общие принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном, межрегиональном и региональном уровне. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Направления государственной поддержки малого бизнеса.

### **Тема 13. Эффективность коммерческой деятельности**

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, валовой доход, издержки обращения и прибыль. Основные финансовые показатели коммерческой деятельности предприятий: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент финансовой устойчивости. Основные маркетинговые показатели коммерческой деятельности предприятия: доля рынка, конкурентоспособность товара, ассортимент, имидж, затраты на рекламу. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.

## **4.3 Практические занятия (семинары)**

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Методологические основы коммерческой деятельности	2
2	1	Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России	2
3	2	Субъекты коммерческой деятельности.	2
4	2	Объекты коммерческой деятельности.	2
5, 6	2	Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства.	4

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
7,8	2	Организация хозяйственных связей	4
9,10	2	Материально-техническая база коммерческой деятельности	4
11,12	2	Коммерческие риски	4
13,14	2	Коммерческая деятельность по сбыту в современных условиях.	4
15	3	Коммерческая деятельность в сфере оптовой торговли	2
16,17	3	Формирование ассортимента и управление закупками товаров	4
18	4	Коммерческая деятельность в сфере розничной торговли	2
19	4	Организация технологического процесса в розничном торговом предприятии	2
20	5	Торгово-посреднические структуры	2
21	5	Лизинговые операции в коммерческой деятельности	2
22,23	6	Государственное регулирование и регламентация оптовой и розничной торговли	4
24, 25	6	Эффективность коммерческой деятельности	4
		Итого:	50

#### 4.4 Курсовая работа (3 семестр)

Тема курсовой работы выбирается обучающимся самостоятельно

*Примерные темы курсовой работы*

- 1 Активные формы продажи товаров и их роль в торговом обслуживании населения
- 2 Пути повышения культуры обслуживания и роль продавцов в этом процессе
3. Состояние рынка товаров и услуг в Республике Башкортостан
4. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг, ее задачи и пути совершенствования
5. Субъекты коммерческих правоотношений и выбор партнеров по установлению хозяйственных связей
6. Коммерческая работа по доведению товаров на рынок (на примере одной товарной группы) и основные направления ее совершенствования
7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
8. Коммерческая тайна и ее защита
9. Коммерческая деятельность по изучению покупательского спроса и пути ее совершенствования
10. Коммерческая деятельность по определению потребности в товарах торгового предприятия
11. Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов на предприятии (на примере товарной группы)
12. Формирование товарного ассортимента в розничной торговле (на примере торгового предприятия).
13. Коммерческая деятельность по изучению покупательского спроса в оптовой торговле
14. Роль товарного знака современных условиях.
15. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров и пути ее совершенствования
16. Ассортиментная политика торгового предприятия как система мер по формированию конкурентоспособной модели
17. Коммерческая деятельность предприятия общественного питания и ее эффективность
18. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии оптовой торговли и пути ее совершенствования
19. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии розничной торговли и пути ее совершенствования
20. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в магазине по потребительским комплексам и пути ее совершенствования
21. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и пути ее совершенствования

22. Товарные запасы и их роль в обеспечении бесперебойного торгового процесса
23. Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками товаров и пути ее совершенствования
24. Коммерческая деятельность по закупке товаров на оптовых ярмарках и пути ее совершенствования
25. Договорная работа по закупу товаров и ее совершенствование
26. Активизация коммерческой деятельности в оптовой (розничной) торговле в условиях конкуренции.
27. Коммерческая деятельность по выбору сегмента рынка и определению его привлекательности
28. Биржевая торговля и направления повышения ее эффективности
29. Поставщики товаров на рынке и выбор источников оптовых закупок
30. Аукционная торговля и пути ее совершенствования
31. Коммерческая деятельность торгового (коммерческого, автосервиса) предприятия и пути ее совершенствования.
32. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути ее совершенствования
33. Коммерческая деятельность по сбыту и пути ее активизации (на примере производственного предприятия)
34. Коммерческая деятельность в оптовой торговле и основные направления повышения ее эффективности
35. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров со складов оптовых предприятий и повышение ее эффективности
36. Коммерческая деятельность по оказанию услуг и стимулированию оптовых продаж
37. Реклама в коммерческой деятельности и пути ее совершенствования
38. Коммерческая деятельность в розничной торговле и повышение ее эффективности
39. Коммерческая деятельность совместного предприятия и основные направления ее совершенствования
40. Внутри магазинная реклама и ее роль в активизации продаж
41. Коммерческая деятельность оптового (розничного) торгового предприятия в современных условиях
42. Торговые витрины, их цели и задачи в современных условиях
43. Рекламно-информационная деятельность и повышение ее эффективности
44. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи товаров и ее стимулированию
45. Фирменная торговля и пути ее совершенствования
46. Коммерческая деятельность предпринимательской торговой структуры и пути ее совершенствования
47. Системы обслуживания и методы розничной продажи товаров в современных условиях
48. Коммерческая деятельность по стимулированию продаж товаров в магазине
49. Электронная торговля и перспективы ее развития
50. Коммерческая деятельность в торговом предприятии и основные показатели, характеризующие ее эффективность
51. Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства
52. Совершенствование работы коммерческой службы торгового предприятия
53. Культура торговли и ее роль в активизации продажи товаров
54. Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торгового предприятия
55. Коммерческая деятельность по организации товароснабжения торгового предприятия и пути ее совершенствования

## **5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **5.1 Основная литература**

1 Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/453301>



2 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. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450127>

## 5.2 Дополнительная литература

1 Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: учеб. пособие для вузов / В. Н. Дорман. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 108 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08386-6. Режим доступа: <https://urait.ru/book/453305>

2 Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>

3. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций [Электронный ресурс]: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=469818>

4. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.- (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006593-9. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>

5 Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 417 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06627-2. Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/449904>

6 Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2014. - 284 с. - ISBN 978-5-394-02270-8. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450757>

7 Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность предприятия: учеб. пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 255 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=509252>

8 Яковлев Г.А. Основы коммерции [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>

9 Ахмадиева, З.Р. Методические рекомендации для проведения практических занятий по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика очной формы обучения / Сост. З.Р. Ахмадиева. - Кумертау: Кумертауский филиал ОГУ, 2020. – 58 с.

10 Ахмадиева, З.Р. Методические рекомендации по написанию курсовой работы дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика очной формы обучения / Сост. З.Р. Ахмадиева. - Кумертау: Кумертауский филиал ОГУ, 2020. – 23 с.

## 5.3 Интернет-ресурсы

- 1) <http://www.roskazna.ru/gis/ehlektronnyj-byudzhet/edinyy-portal-byudzhetnoy-sistemy/> единый портал бюджетной системы РФ
- 2) <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
- 3) <https://www.rbc.ru/politics/> - Подборка информационных материалов о бизнесе и для бизнеса
- 4) <http://www.retail.ru> - Все о розничной торговле
- 5) [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/regional\\_statistics/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/) - статистические данные по региону.
- 6) <http://www.eeg.ru> - Экономическая экспертная группа. Аналитика и консалтинг по экономике и финансам.

- 7) <http://www.aup.ru> - портал по менеджменту, маркетингу и рекламе, экономике предприятия, инвестициям, управлению персоналом, экономической теории. Бесплатные библиотеки по каждому разделу, форумы
- 8) <http://www.eg-online.ru/> - Экономика и жизнь
- 9) <http://economicus.ru> Economicus.ru – экономический портал
- 10) <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium издательства «Инфра-М»
- 11) <http://www.kommersant.ru/daily/> - Газета "Коммерсантъ": М.: Редакция ИД «Коммерсантъ
- 12) <http://business-magazine.online> - Бизнес-журнал:- М.: «Бизнес-журнал» (АО «Бизнес-журнал»)
- 13) <http://www.bkgis.ru/> - Журнал "Бизнес&Класс"
- 14) <http://www.kommersant.ru/sf> - Журнал "Секрет фирмы»
- 15) <http://www.biblioclub.ru/> - Университетская библиотека онлайн
- 16) <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium издательства «Инфра-М»

#### **5.4 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий**

- 1 Операционная система Microsoft Windows.
- 2 Пакет настольных приложений Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Publisher, Access)
- 3 Свободный файловый архиватор 7-Zip.
- 4 Бесплатное средство просмотра файлов PDF Adobe Reader
- 5 Интернет обозреватель Яндекс. Браузер
- 6 Центральная база статистических данных - <http://cbsd.gks.ru>
- 7 Автоматизированная интерактивная система сетевого тестирования - АИССТ (зарегистрирована в РОСПАТЕНТ, Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2011610456, правообладатель – Оренбургский государственный университет), режим доступа - <http://aist.osu.ru>
- 8 Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite
- 9 Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus - <https://www.scopus.com>
- 10 Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science - <https://apps.webofknowledge.com>
- 11) <http://www.fcior.edu.ru> - Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (ФЦИОР)
- 12) [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - Справочная правовая система «КонсультантПлюс»
- 13) <https://www.garant.ru> - Справочно-правовая система Гарант;
- 14) <https://kodeks.ru> - Кодекс - Профессиональные справочные системы
- 15) <http://nta-rus.com> - Национальная торговая ассоциация

#### **6 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Лекционные и практические занятия проводятся в учебных аудиториях.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, подключенной к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала и ОГУ.

**ЛИСТ  
согласования рабочей программы**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика  
код и наименование

Профиль: Экономика предприятий и организаций (по отраслям)

Дисциплина: Б.1.В.ДВ.2.2 Организация и управление коммерческой деятельностью

Форма обучения: очная  
(очная, очно-заочная, заочная)

Год набора 2020

РЕКОМЕНДОВАНА на заседании кафедры экономических и общеобразовательных дисциплин  
наименование кафедры

протокол № 1 от «14» 08 2020 г.

Ответственный исполнитель, и.о. зав. кафедрой  
экономических и общеобразовательных дисциплин  
наименование кафедры

  
подпись

Ахмадиева З.Р.  
расшифровка подписи

Исполнители:

доцент, кандидат педагогических наук кафедры ЭиОД  
должность

  
подпись

З.Р. Ахмадиева  
расшифровка подписи

ОДОБРЕНА на заседании НМС, протокол № 1 от «18» 08 2020 г.

Председатель НМС

  
подпись

Л.Ю. Полякова  
расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

И.о. зав. кафедрой ЭиОД \_\_\_\_\_

  
подпись

З.Р. Ахмадиева  
расшифровка подписи

Заведующий библиотекой \_\_\_\_\_

  
подпись

С.Н. Козак  
расшифровка подписи