

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»**

Факультет экономики  
Кафедра управления и предпринимательства



УТВЕРЖДАЮ

И.о. проректора по УМР

Хакимов Р.М.

«31» 08 2021 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Организация коммерческой деятельности**

образовательная программа направления подготовки

38.03.02 Менеджмент

шифр, наименование

Профиль подготовки

**Управление малым бизнесом**

Квалификация (степень) выпускника:

«бакалавр»

Форма обучения:


очно-заочная

Курс 4 семестр 8


Москва  
2021

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденного Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 970 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования-магистратуры по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. Зарегистрировано в Минюсте РФ 25 августа 2020 г. Регистрационный № 59449.

Составитель рабочей программы: профессор кафедры УиП МГГЭУ, д.э.н., с.н.с.  
место работы, занимаемая должность

 Аллахвердиева Л.М. 31.05 2021 г.  
подпись Ф.И.О. Дата


Рецензент: зав. каф. УиП  
место работы, занимаемая должность

 Репкина О.Б. 31.05 2021 г.  
подпись Ф.И.О. Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры УиП

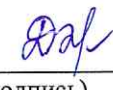
(протокол № 11 от « 01» июня 2021 г.)

Заведующий кафедрой

« 1 » 06 2021 г.  Репкина О.Б.  
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

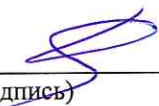
СОГЛАСОВАНО

Начальник  
Учебно-методического управления

« 07 » 07 2021 г.  Дмитриева И.Г.  
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)


СОГЛАСОВАНО

Декан  
факультета

« 07 » 07 2021 г.  Дегтева Л.В.  
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Заведующий  
библиотекой

« 7 » 07 2021 г.  Ахтырская В.А.  
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

РАССМОТРЕНО  
И ОДОБРЕНО  
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ  
СОВЕТОМ МГГЭУ  
Пр. № 1 «31» 08 2021 г.

## Содержание

- 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
- 3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ**
- 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**
- 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**
- 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**
- 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
- 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

# 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## 1.1. Цели и задачи освоения учебной дисциплины

**Целью изучения дисциплины** «Организация коммерческой деятельности» является обучение и формирование у обучающихся углубленных знаний об основах и законах функционирования рыночной экономики, рыночного механизма, экономической политики государства, основных принципах и механизмах коммерческой деятельности, а так же коммуникативных отношениях с потребителями.

### **Задачи изучения дисциплины:**

- освоение обучающимися основных понятий дисциплины, теоретического и практического материала;
- освоение обучающимися теоретических знаний в области коммерческой деятельности организаций, функционирующих в сфере товарного обращения.
- формирование у обучающихся знания методологии экономического анализа конкретных проблем современной хозяйственной практики, включая основные и специальные методы исследования, в т.ч. графические методы, математические инструменты и т.п.;
- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности субъектов торгово-посреднического звена и инфраструктуры рынка;
- исследование информационного обеспечения коммерческой деятельности разных видов и типов торговых предприятий с целью оптимизации их функционирования;
- приобретением необходимых умений и компетенций.
- определение эффективности оказываемых услуг субъектам рыночной экономики;
- освоение всех элементов коммерческой деятельности, входящих в инфраструктуру рынка;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов рынка в современных условиях, ознакомление с практическим опытом ведения коммерческих операций и умение определять их результативность;
- умение формировать экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе купли-продажи с использованием различных услуг рыночного типа..

## 1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы направления подготовки

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» представляет собой дисциплину вариативной части блока Б1. Дисциплины (модули). Через объект исследования она связана с такими учебными дисциплинами как «История управленческой мысли», «Теория организации», «Организационное поведение», «Исследование систем управления» и др. Между ними существует тесная многосторонняя зависимость. Подобные взаимосвязи обеспечивают целостность изучения предметной области и формирование базового уровня знаний для последующего изучения дисциплин, связанных с данной. Особенности преподавания данного курса являются умение наглядно представить современные организационные проблемы, способность сочетать синхронный и диахронный анализ организационных изменений, комплексно исследовать организационно-управленческие составляющие функционирования

## 1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-2	Способен обеспечить подготовку и согласование	ПК-2.1. Знает современные методы организации

	<p>разделов тактических комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности организации и ее структурных подразделений</p>	<p>производства, методы определения специализации подразделений организации и производственных связей между ними, методы ведения плановой работы в организации.</p> <p>ПК-2.2. Умеет использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество, обосновывать качественные и количественные требования к производственным ресурсам.</p> <p>ПК-2.3. Владеет способами организации производства инновационного продукта, методами оценки потенциала организации, способами осуществления текущего и итогового контроля выполнения планов производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения.</p>
ПК-3	<p>Способен организовать мероприятия по управлению рисками, в том числе в кризисных ситуациях и инновационной деятельности, осуществлению контроля за качеством работы</p>	<p>ПК-3.1 Знает основы риск-менеджмента, антикризисного управления и инновационной деятельности предприятия.</p> <p>ПК-3.2 Умеет применять принципы управления рисками в бизнес-процессах, обеспечить контроль за управлением качеством.</p> <p>ПК-3.3 Владеет методами воздействия на риск, инструментами анализа контроля рисков при оценке бизнеса и организации коммерческой деятельности</p>
ПК-9	<p>Способен осуществлять предпринимательскую деятельность, формировать новые бизнес-модели</p>	<p>ПК-9.1. Знает основы формирования экономической и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.</p> <p>ПК-9.2. Умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и</p>

		системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям. ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.
--	--	---

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 2.1 Объем учебной дисциплины

Объем дисциплины «Методы принятия управленческих решений» составляет 6 зачетных единиц / 216 часов:

*Семестр – 8, вид отчетности – экзамен*

### Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»)

Вид работы	Трудоемкость, часов	
	8 семестр	Всего
<b>Аудиторная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), всего в том числе:</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
<b>Лекции (Л)</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
В том числе, практическая подготовка (ЛПП)		
<b>Практические занятия (ПЗ)</b>	<b>20</b>	<b>20</b>
В том числе, практическая подготовка (ПЗПП)	6	6
<b>Лабораторные работы (ЛР)</b>		
В том числе, практическая подготовка (ЛРПП)		
Зачет(З)		
<b>Самостоятельная работа обучающихся (СР):</b>	<b>144</b>	<b>144</b>
В том числе, практическая подготовка (СРПП)	44	44
Расчетно-графическое задание (РГЗ)		
Реферат (Р)		
Эссе (Э)		
Самостоятельное изучение разделов		
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)		
<b>Промежуточная аттестация (подготовка и сдача), всего:</b>		
Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)		
Контрольная работа (К)		
Подготовка и сдача экзамена	36	36
<b>Вид итогового контроля (указать вид контроля)</b>		
Итого: Общая трудоемкость учебной дисциплины (в часах, зачетных единицах)	<b>216</b>	<b>216</b>

### 2.2. Содержание разделов учебной дисциплины

№ раз-дела	Наименование раздела, тема	Содержание раздела	Формируемые компетенции (индекс)
1	<b>Тема 1.</b> Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	Принципы и методы управления, цель и задачи. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Внутренняя и внешняя среда. Субъекты коммерческой деятельности их взаимосвязь. Торговые коммерческие структуры, их виды, функции, организационное построение.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
2	<b>Тема 2.</b> Коммерческие риски организации	Риск в коммерческой деятельности: понятие. Условия возникновения рисков. Внешние и внутренние факторы. Прямые и косвенные факторы рисков. Классификация рисков.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
3	<b>Тема 3.</b> Коммерческая информация и ее защита	Информация как предмет коммерческого распространения. Привлекательность использования передовых технологий для анализа и принятия своевременных решений. Защита коммерческой информации.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
4	<b>Тема 4.</b> Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Государственное регулирование коммерческой деятельности организации и ее нормативно-правовая база. Контрольные и надзорные органы. Государственная регистрация и лицензирование. Коммерческий риск и способы управления им.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
5	<b>Тема 5.</b> Организация хозяйственных связей	Понятие хозяйственных связей. Система хозяйственных связей. Факторы формирования хозяйственных связей. Виды хозяйственных связей. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Значение хозяйственных связей.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
6	<b>Тема 6.</b> Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Сущность роль и значение закупочной работы. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам. Этапы коммерческой работы по закупкам товаров.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
7	<b>Тема 7.</b> Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Понятие, сущность и задачи оптовой торговли. Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже. Формы оптовой продажи товаров. Организация оптовой продажи при транзитном обороте. Организация оптовой продажи при складском обороте.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
8	<b>Тема 8.</b> Планирование ассортимента и управление товарными запасами	Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Закупка товаров, их назначение. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Продажа (сбыт) товаров: понятие, методы, организация, эффективность. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
9	<b>Тема 9.</b> Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Ее элементы, свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики предприятия. Порядок работы с бизнес-планом и его основные	ПК-2 ПК-3 ПК-9

		направления.	
	<b>Тема 10.</b> Инновации в сфере коммерции	Инновации: понятие и классификация. Роль инновации в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Влияние коммерческих инноваций на эффективную деятельность хозяйствующих субъектов предпринимательской деятельности. Инвестиции в коммерческие инновации.	ПК-2 ПК-3 ПК-9

2.3. Разделы дисциплин и виды занятий.

№ п/п	Наименование раздела	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР		
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП/ ЛРПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	2	2	14	8
			2	14	
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	2	2	14	8
			2	14	12
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	2	2	14	8
			2	14	12
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	2	2	14	8
				2	
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	2	2	14	18
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	2	2	14	18
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	2	2	14	18
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	2	2	14	18
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	-	2	16	19
10.	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	-	2	16	18



Экзамен			36	
Итого	16	20	180	216

Примечания: 1) Строка «Всего» присутствует только в таблице последнего семестра. В ней отражается общее число часов по видам работ за весь период обучения.

#### 2.4. Планы теоретических (лекционных) занятий

№	Наименование тем лекций	Кол-во часов в 4 семестре по видам работы	
		Л	в том числе, ЛПП
	8 семестр		
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	2	-
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	2	-
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	2	-
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	2	-
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	2	-
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	2	-
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	2	-
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	2	-

	Итого	16	
--	-------	----	--

Планы практических (семинарских) занятий

№	Наименование тем лекций	Кол-во часов в 4 семестре по видам работы	
		Л	в том числе, ЛПП
	8 семестр		
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	2	2
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	2	2
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	2	2
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	2	-
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	2	-
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	2	-
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	2	-
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	2	-
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой	2	-

	деятельности предприятия		
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	2	-
	Итого	20	6

## 2.6. Планы самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос

9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	Подготовка к тесту	16	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Тест
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	Подготовка к контрольной работе	16	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Контрольная работа
Подготовка к экзамену			36		
Итого			180		

## 2.7. Планы практической подготовки

№	Наименование тем и элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Форма проведения (ЛПП, ПЗПП, ЛРПП, СРПП)	Кол-во часов в семестре
8 семестр			-
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	ПЗПП	2
		СРПП	14
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	ПЗПП	2
		СРПП	14
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	ПЗПП	2
		СРПП	14
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	ПЗПП	-
		СРПП	3
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	ПЗПП	-
		СРПП	-
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	ПЗПП	-
		СРПП	-
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	ПЗПП	-
		СРПП	-
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	ПЗПП	-
		СРПП	-
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	ПЗПП	-
		СРПП	--
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	ПЗПП	-
		СРПП	-

### 3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

При организации обучения инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются следующие необходимые условия:

- учебные занятия организуются исходя из психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий;

- при организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе;

- в процессе образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

- подбор и разработка учебных материалов преподавателями производится с учетом психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ;

- использование элементов дистанционного обучения при работе со студентами, имеющими затруднения с моторикой;

- обеспечение студентов текстами конспектов (при затруднении с конспектированием);

- использование при проверке усвоения материала методик, не требующих выполнения рукописных работ или изложения вслух (при затруднениях с письмом и речью) – например, тестовых бланков.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. Инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);

2. Доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. Доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

#### **4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Самостоятельная работа студентов (далее – СРС) является неотъемлемой частью обучения студентов. Ее цель - формирование профессиональной компетентности будущего специалиста.

Самостоятельная работа осуществляется в виде аудиторных и внеаудиторных форм познавательной деятельности по дисциплине.

Самостоятельная работа по дисциплине включает в себя:

- 1) предварительную подготовку к аудиторным занятиям;
- 2) самостоятельную работу при прослушивании лекций, осмыслении учебной информации, ее обобщении и составлении конспектов;
- 3) подбор, изучение, анализ рекомендованных источников и литературы;
- 4) выяснение наиболее сложных вопросов дисциплины и их уточнение во время консультаций;
- 5) подготовку к экзамену, практическим занятиям, тестированию
- 6) выполнение практических заданий и кейс-задания;
- 7) систематическое изучение периодической печати, научных монографий, поиск и анализ дополнительной информации.

Аудиторная самостоятельная работа выполняется студентами на лекциях и практических занятиях.

Вопросы для самостоятельной работы студентов в целях подготовки к аудиторным занятиям предлагаются преподавателем в начале изучения каждого раздела дисциплины или темы. Студенты имеют право выбирать дополнительно интересующие их темы для самостоятельной работы.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – планируемая учебная деятельность студентов, осуществляемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Виды самостоятельной работы студентов: подготовка к опросу, подготовка к тестированию, выполнение практических заданий, решение кейса, подготовка к контрольной работе.

##### **Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов**

##### **Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям и выполнению практического задания**

Одной из важных форм самостоятельной работы по дисциплине является подготовка к практическому занятию.

При подготовке к практическим занятиям студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы и план практического занятия,
- определить место темы занятия в общем содержании, ее связь с другими темами;
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- после ознакомления с теоретическим материалом ответить на вопросы по теме курса;
- продумать пути и способы решения проблемных вопросов;

- продумать развернутые ответы на предложенные вопросы темы, опираясь на лекционные материалы, расширяя и дополняя их данными из учебников, дополнительной литературы.

В ходе практического занятия необходимо выполнить практическое задание, а затем объяснить методику его решения.

### **Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий**

Тесты – это вопросы или задания, предусматривающие конкретный, краткий, четкий ответ на имеющиеся эталоны ответов.

По форме тестовые задания могут быть весьма разнообразны.

**К первой** группе относятся задания закрытой формы с единственным правильным ответом из нескольких представленных.

**Вторую** группу составляют задания открытой формы, где ответ вводится самостоятельно в поле ввода.

**Третья** группа представлена заданиями на установление соответствия, в которых элементом одного множества требуется поставить в соответствие элементы другого множества.

**В четвертой** группе тестов требуется установить правильную последовательность вычислений или каких-то действий, шагов, операций и т. п., используются задания на установление правильной последовательности.

При подготовке к тестированию студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- выяснить условия тестирования;
- внимательно прочесть вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выбрать правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов написать цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания, что позволит максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант;
- на трудный вопрос не тратить много времени, а переходить к следующему. К трудному вопросу можно вернуться позже;
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

### **Методические рекомендации по подготовке эссе**

Одним из видов контроля работы студентов является написание творческой работы по заданной либо согласованной с преподавателем теме. Творческая работа (эссе) представляет собой оригинальное произведение объемом 500-700 слов, посвященное какой-либо значимой классической либо современной проблеме в определенной теоретической и практической области. Творческая работа не является рефератом и не должна носить описательный характер, большое место в ней должно быть уделено аргументированному представлению своей точки зрения студентами, критической оценке рассматриваемого материала и проблематики, что должно способствовать раскрытию творческих и аналитических способностей.

Цели написания эссе – научиться логически верно и аргументировано строить устную и письменную речь; работать над углублением и систематизацией своих знаний; овладеть способностью использовать основы знаний для формирования мировоззренческой

позиции. Тему эссе можно выбрать из предложенного преподавателем списка. Приступая написанию эссе, изложите в одном предложении, что именно вы будете утверждать и доказывать (свой тезис). Эссе должно содержать ссылки на источники. Оригинальность текста должна быть не ниже 80%.

### **Методические рекомендации по проведению круглого стола**

«Круглый стол» - современная форма публичного обсуждения или освещения каких-либо вопросов, когда участники, имеющие равные права, высказываются по очереди или в определенном порядке.

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводятся в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;
- обсуждаемый вопрос допускает разные мнения и толкования, а также взаимные возражения участников;
- в результате обсуждения должны быть выявлены точки зрения всех участников на данный вопрос;
- участники имеют равные права и высказываются в определенном порядке.

Наиболее важное значение в ходе подготовки к проведению круглого стола отводится выбору его темы. Тема должна не только отражать современные проблемные моменты теории и практики бюджетной системы, но и быть интересной ее участникам.

В этой связи преподавателю необходимо проанализировать все имеющиеся дискуссионные вопросы изучаемой дисциплины и предложить несколько тем на обсуждение студентам.

В ходе выбора темы нельзя пренебрегать и вопросами освещенности данной проблемы в научной литературе и периодической печати. Чем больше имеется публикаций по предложенной теме, тем интересней и результативнее дискуссии, возникающие в ходе проведения круглых столов.

После выбора темы, студентам предлагается перечень основных докладов, а также список литературы. При этом студенты могут скорректировать тему, а также должны дополнить предложенный список литературных источников. Далее, из числа желающих назначаются ответственные студенты за основные доклады. Кроме того, при необходимости могут быть назначены и содокладчики.

На самостоятельную подготовку к круглому столу необходимо отводить студенту не менее двух недель. Число докладов должно быть оптимальным (не более четырех), что позволяет не только заслушать результаты проведенных теоретических исследований студентами, но и обсудить их и сделать определенные выводы.

Порядок проведения круглого стола

К проведению круглого стола привлекаются все студенты. Также возможно участие экспертов (студентов старших курсов), которые могут принять участие в дискуссии по обсуждаемым темам.

Руководителем круглого стола может стать либо преподаватель, либо один из экспертов. Руководитель сообщает порядок проведения круглого стола, устанавливает регламент выступлений, обращается к присутствующим с вступительным словом. Далее предоставляется слово докладчикам, которые сообщают о результатах проведенных теоретических исследований в форме научного доклада. После выступлений участники



круглого стола задают докладчикам наиболее интересующих их вопросы. На заключительном этапе работы круглого стола проводится открытая дискуссия по представленным проблемам, в которой участвуют все студенты.

После завершения дискуссии путем голосования выбирается лучший докладчик, а также подводятся окончательные итоги круглого стола.

Памятка для студента при подготовке к выступлению

Проведение круглого стола требует большой подготовительной работы со стороны студентов, которые должны подобрать литературу, составить план и раскрыть содержание выступления. При подготовке к выступлению, а также к участию в дискуссии на круглом столе, необходимо изучить предложенную литературу и выявить основные проблемные моменты выбранной для рассмотрения темы. Продолжительность доклада на круглом столе не должна превышать установленного регламента, в связи с чем, материал должен быть тщательно проработан и содержать только основные положения представленной темы.

По результатам обсуждения определяется лучший доклад, оценивается участие каждого студента в обсуждении представленных докладов.

### **Методические рекомендации по проведению дискуссии**

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* — «исследование») - это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии – овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе

предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап — это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т. п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;

не препятствовать желающим выступать, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;

стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика — краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии были представлены как можно отчетливее, направлять дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели, теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступить в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;

- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов; не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

Дискуссия требует строгого распределения времени. Время - чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

### **Методические рекомендации по проведению коллоквиума**

Коллоквиумом называется собеседование преподавателя и студента по заранее определенным контрольным вопросам. Целью коллоквиума является формирование у студента навыков анализа теоретических проблем на основе самостоятельного изучения учебной и научной литературы. На коллоквиум выносятся крупные, проблемные, нередко спорные теоретические вопросы. От студента требуется:

- владение изученным в ходе учебного процесса материалом, относящимся к рассматриваемой проблеме;
- знание разных точек зрения, высказанных в научной литературе по соответствующей проблеме, умение сопоставлять их между собой;
- наличие собственного мнения по обсуждаемым вопросам и умение его аргументировать.

Коллоквиум - это не только форма контроля, но и метод углубления, закрепления знаний студентов, так как в ходе собеседования преподаватель разъясняет сложные вопросы, возникающие у студента в процессе изучения данного источника. Однако коллоквиум не консультация и не экзамен. Его задача добиться глубокого изучения отобранного материала, пробудить у студента стремление к чтению дополнительной социологической литературы.

Подготовка к коллоквиуму начинается с установочной консультации преподавателя, на которой он разъясняет развернутую тематику проблемы, рекомендует литературу для

изучения и объясняет процедуру проведения коллоквиума. Как правило, на самостоятельную подготовку к коллоквиуму студенту отводится 2-3 недели. Методические указания состоят из рекомендаций по изучению источников и литературы, вопросов для самопроверки и кратких конспектов ответа с перечислением основных фактов и событий, относящихся к пунктам плана каждой темы. Это должно помочь студентам целенаправленно организовать работу по овладению материалом и его запоминанию. При подготовке к коллоквиуму следует, прежде всего, просмотреть конспекты лекций и практических занятий и отметить в них имеющиеся вопросы коллоквиума. Если какие-то вопросы вынесены преподавателем на самостоятельное изучение, следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений.

Коллоквиум проводится в форме индивидуальной беседы преподавателя с каждым студентом или беседы в небольших группах (2-3 человека). Обычно преподаватель задает несколько кратких конкретных вопросов, позволяющих выяснить степень добросовестности работы с литературой, проверяет конспект. Далее более подробно обсуждается какая-либо сторона проблемы, что позволяет оценить уровень понимания. По итогам коллоквиума выставляется дифференцированная оценка по пятибалльной системе.

#### **Методические рекомендации по подготовке к деловой игре**

Преподаватель - руководитель игры заранее, за несколько дней до ее проведения собирает учебную группу и разъясняет студентам цель, задачи, условия, процедуру, время и место ее проведения, характер подготовительной работы к ней. Необходимо, чтобы студенты имели на руках сценарий деловой игры и предварительно внимательно прочитали его.

С участием студентов тщательно прорабатываются основные характеристики и особенности предлагаемых ролей. Студенты могут предложить ввести в игру новые роли, а также внести соответствующие коррективы в предложенную для обсуждения ситуацию. С участием преподавателя и студентов подбираются (назначаются) ключевые фигуры игры. Приветствуется самовыдвижение студентов на роли.

Студентам, играющим роли, следует заблаговременно ознакомиться с необходимыми материалами, которые могут потребоваться в ходе деловой игры.

Можно рекомендовать студентам предварительно подготовить тезисы выступлений (докладов), проект решения, вопросы к участникам и использовать их в ходе игры.

Непосредственно перед проведением игры преподаватель проверяет готовность студентов к игре, в случае необходимости консультирует их, оказывает помощь. При этом он ориентирует студентов, чтобы деловая игра носила дискуссионный, творческий характер с активным участием всей учебной группы.

#### **Методические рекомендации по подготовке доклада**

Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развернутое изложение определённой темы.

Этапы подготовки доклада:

1. Определение цели доклада.
2. Подбор необходимого материала, определяющего содержание доклада.
3. Составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.

4. Общее знакомство с литературой и выделение среди источников главного.
5. Уточнение плана, отбор материала к каждому пункту плана.
6. Композиционное оформление доклада.
7. Заучивание, запоминание текста доклада, подготовки тезисов выступления.
8. Выступление с докладом.

## 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях и самостоятельной работе обучающихся

Семестр	Вид занятия (Л, ПЗ, ЛР, в том числе, ПП)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
8	Л	коммуникативная лекция	8
	ПЗ	ролевая игра, мозговой штурм, ситуационный анализ, дискуссия, круглый стол	-
	ЛР		-
Итого:			8

## 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 6.1. Организация входного, текущего и промежуточного контроля обучения

**Входной контроль –**

1. Какую связь вы можете видеть между данной дисциплиной и дисциплинами, изученными вами ранее?
2. Что такое коммерческая деятельность?
3. Какова цель коммерческой деятельности?

**Текущий контроль – опрос, тест, контрольная работа**

**Промежуточная аттестация – экзамен**

**Темы курсовых работ**

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена

### 6.5. Вопросы к экзамену

1. Понятие коммерческой деятельности.
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
3. Основные задачи коммерческих служб предприятий.
4. Товар как объект коммерческой деятельности.
5. Понятие юридического лица.
6. Основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих.
7. Основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
8. Отличие обществ с ограниченной ответственностью от акционерных обществ.
9. Некоммерческие организации.
10. Учредительные документы для осуществления деятельности юридических лиц.
11. Условий коммерческой деятельности для физических лиц.
12. Цели государственного регулирования торговли.
13. Основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
14. Порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления.
15. Учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями.
16. Основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль.
17. Права юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении мероприятий по контролю.
18. Требования потребителя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества. Сроки предъявления и сроки удовлетворения.
19. Цели, задачи и структура коммерческой службы организации.
20. Функции подразделений коммерческой службы.
21. Понятие этики. Особенности профессиональной этики.
22. Этические принципы деятельности коммерсантов.
23. Понятия информации и информационных ресурсов.
24. Документированная информация. Понятие и требования к ней.
25. Понятие конфиденциальной информации. Примеры.
26. Принципы правового регулирования отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации.
27. Права и обязанности обладателя информации.
28. Классификация сведений, составляющих государственную тайну.
29. Понятия сделки и договора. Их виды.
30. Формы заключения договора.
31. Существенные условия для заключения договора.
32. Порядок заключения договора.
33. Порядок изменения и расторжения договора.
36. Сущность и цели коммерческой деятельности.
37. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
38. Виды коммерческой деятельности, инфраструктура.
39. Коммерческие формы и методы сотрудничества в сфере производства.
40. Условия осуществления коммерческой деятельности.
41. Процессы коммерческой деятельности.
42. Формы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
43. Методы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
44. Заключение договоров купли-продажи.
45. Некоторые протокольные рекомендации.
46. Структура и содержание контрактов.
47. Коммерческие взаиморасчеты.
48. Закупка и поставка товаров.

49. Необходимость и сущность управления запасами на коммерческом предприятии.
50. Понятие товарного потока.
51. Формирование ассортимента торгового предприятия.
52. Методы управления запасами и товарными потоками.
53. Сфера услуг: ее роль в развитии торговли и производства.
54. Понятие и классификация услуг.
55. Свойства услуг.
56. Коммерция услуг.
57. Коммерческая информация: сущность, ценность, виды.
58. Содержание государственного регулирования коммерческой деятельности.
59. Необходимость государственного регулирования коммерческой деятельности и его виды.
60. Таможенное регулирование.
61. Валютный контроль.
62. Финансирование.
63. Кредитование.
64. Аренда и лизинг.
65. Франчайзинг.
66. Оценка финансового состояния и управление финансовыми потоками.
67. Коммерческий риск.
68. Коммерческая тайна.

#### 6.6. Контроль освоения компетенций

Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
Тестирование	9	ПК-2 ПК-3 ПК-9
Опрос	1-8	ПК-2 ПК-3 ПК-9
Контрольная работа	10	ПК-2 ПК-3 ПК-9

### 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

#### 7.1. Основная литература

1. Згонник, Л. В. Организационное поведение : учебник / Л. В. Згонник. — 3-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2020. — 230 с. - ISBN 978-5-394-03762-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091501>
- Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/329767>

#### 7.2. Дополнительная литература

1. Прикладная экономика и менеджмент [Электронный ресурс] : методическое пособие к организации практических занятий со студентами / под общ. ред доктора соц. наук, проф.

В.Д. Байрамова. - М.: МГГЭУ, 2016. - 177 с. - <http://portal.mgsgi.ru/upload/iblock/7bd/jbzgafcqnt%20pfkxqppbv%20d%20pfdhsnldhz.pdf>. - ISBN 798-5-9799-0073-5.

2. Менеджмент: практикум / сост. Е.М.Бабанова; рец. Т.В.Заколотина; В.В.Жариков. - М.: МГГЭУ, 2015. - 62с. - 150.00.

3. Фаррахов, А. Г. Теория менеджмента: История управленческой мысли, теория организации, организационное поведение: Учебное пособие / А.Г. Фаррахов. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 272 с. (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-009073-3. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/538741>

4. Новичков, В. И. Управленческая экономика. Теория организации. Организационное поведение. Маркетинг : учеб. пособие / В. И. Новичков, И. М. Виноградова, И. С. Кошель. - Москва : Дашков и К, 2017. - 132 с. - ISBN 978-5-394-02811-3. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/937272>

5. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - Москва :ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - (Карманное учебное пособие) (Обложка) ISBN 978-5-9557-0363-3 - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/525404>

6. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 537 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/textbook\\_5b7ffabc697747.98312563](http://www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5b7ffabc697747.98312563). - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/939763>

### 7.3. Программное обеспечение

1С Предприятие 8 (учебная версия)

Microsoft Office 2010

Microsoft Windows 7 Enterprise

МойОфис Стандартный

Консультант Плюс

Zoom

### 7.4. Электронные ресурсы

Электронная библиотека «Знаниум»: <https://znanium.com>

Электронная библиотека «Юрайт»: <https://urait.ru/>

Научная электронная библиотека «Elibrary.ru»<https://www.elibrary.ru/defaultx.asp>

Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации	<a href="https://minfin.gov.ru/ru/">https://minfin.gov.ru/ru/</a>
Официальный сайт Федеральной налоговой службы	<a href="https://www.nalog.ru/rn50/">https://www.nalog.ru/rn50/</a>
Официальный сайт Банка России	<a href="https://cbr.ru/">https://cbr.ru/</a>
Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики	<a href="https://rosstat.gov.ru/">https://rosstat.gov.ru/</a>

### 7.5. Методические указания и материалы по видам занятий

Положение о рабочих программах учебных дисциплин (модулей), разработанных в соответствии с актуализированными федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования (ФГОС ВО 3++)



## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №402	<p>11 компьютеров</p> <p>Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма</p> <p>Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP</p> <p>Системный блок 3: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
2	Аудитория №403	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
3	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
4	Аудитория №302	<p>11 компьютеров</p> <p>Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
5	Аудитория №303	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
6	Аудитория №305	<p>Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ; 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven</p>

		Проектор Nec M260W
7	Аудитория №306	12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
8	Аудитория №308	Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz; 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
9	Аудитория №2-120	Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ\$ 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
10	Аудитория №109	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
11	Аудитории № 309, 310, 311, 410, 411	Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт. Ноутбук HP ProBook 640 G3 (Intel Core i5 7200U, 4gb RAM, 250 SSD) – 1 шт.

