

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 28.09.2021 06:45:14
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
Содержит
на заседании кафедры

07.12.2020 г.
протокол № 4
Зав. кафедрой Каточков В.М.

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования
20 января 2021 г.
протокол № 6
Председатель  Карх Д.А.
(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Организация коммерческой деятельности
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Профиль	Все профили
Форма обучения	очная
Год набора	2021

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Иовлева Ольга Владимировна

Екатеринбург
2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	5
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	10
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	10
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	11
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сформировать у студентов системное представление об основах коммерческой деятельности в предприятиях применительно к особенностям их формирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к базовой части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					3.е.
	Всего за семестр	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 4						
Экзамен	144	54	18	36	54	4

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Общепрофессиональные компетенции (ОПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;	ИД-1.ОПК-2 Знать: основы сбора, обработки и анализа данных для решения профессиональных задач
	ИД-2.ОПК-2 Уметь: осуществлять сбор, обработку и анализ данных для решения профессиональных задач

ОПК-2 осуществлять обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;	Способен сбор, ИД-3.ОПК-2 Иметь практический опыт: сбора, анализа и обработки данных для решения профессиональных задач
---	--

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Часов				
Семестр 4		108					
Тема 1.	Сущность и значение коммерческой деятельности	6	1		1	4	
Тема 2.	Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Типы розничных рынков	6	1		1	4	
Тема 3.	Современные форматы магазинов	7	1		2	4	
Тема 4.	Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности	7	1		2	4	
Тема 5.	Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли	10	1		4	5	
Тема 6.	Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки	10	1		4	5	
Тема 7.	Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров	11	2		4	5	
Тема 8.	Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг	11	2		4	5	
Тема 9.	Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли	11	2		4	5	
Тема 10.	Инновации в организации и технологии коммерции	15	4		6	5	
Тема 11.	Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли	7	1		2	4	
Тема 12.	Правила торговли	7	1		2	4	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Темы 1-2; 5-8; 12	Тест (Приложение 4)	Тест состоит из 15 вопросов с вариантами ответов	10 баллов
темы 3-4; 9-11	Практическая работа предполагает выполнение заданий по темам (Приложение 2,4)	Предлагаются задания по изученным темам в виде задач и хозяйственных ситуаций	10 баллов
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
4 семестр (Эк)	Билет к экзамену (Приложение 5)	билет из 3 вопросов (2 теоретических, 1 практический)	50 - 100 % - сдан 0 - 49 % - не сдан

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Сущность и значение коммерческой деятельности Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Задачи и функции коммерческой деятельности</p>
<p>Тема 2. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Типы розничных рынков Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Типы розничных рынков.</p>
<p>Тема 3. Современные форматы магазинов Типы и форматы магазинов в России и за рубежом. Местоположение торговых предприятий и образование сгруппированных торговых форматов. Систематизация розничных форматов.</p>
<p>Тема 4. Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности Факторы, влияющие на размещение предприятия розничной торговли. Методы размещения торговой сети.</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли Понятие и сущность розничной торговли. Формы розничной продажи товаров. Тенденции развития розничной торговли. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента.</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки Понятие хозяйственных связей. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Классификация и виды договоров. Структура договора купли-продажи. Управление договорной работой.</p>
<p>Тема 7. Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров Новые формы ведения торговли и методы продажи товаров. Правовые аспекты продажи товаров.</p>
<p>Тема 8. Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей. Услуга розничной торговли. Основные и дополнительные услуги. Новые формы ведения торговли и методы продажи товаров. Правовые аспекты продажи товаров.</p>
<p>Тема 9. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли Конъюнктура как экономическая категория. Система понятий и показателей, используемых для изучения рыночной ситуации. Источники и виды информации, необходимые для изучения конъюнктуры рынка.</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции Инновационная деятельность как основа модернизации российского общества. Инновации на рынке. Предпринимательские риски.</p>
<p>Тема 11. Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли Информация в управлении коммерческой деятельностью. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Защита коммерческой информации.</p>
<p>Тема 12. Правила торговли Правила торговли</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 1. Сущность и значение коммерческой деятельности контрольные вопросы: Специфика формирования коммерческой деятельности как категории рыночной экономики. Роль торговли в общей схеме обращения товаров. Виды процессов, осуществляемых в торговле.</p>
<p>Тема 2. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Типы розничных рынков Классификация субъектов коммерческой деятельности. Характеристика организационно-правовых форм торговых предприятий. Малые предприятия и их эффективность по сравнению с крупными предприятиями. Объединения коммерческих организаций и их виды.</p>

<p>Тема 3. Современные форматы магазинов</p> <p>Вопросы для обсуждения:</p> <p>В чем проявляется роль и состоит значение торговли для экономики России?</p> <p>Какими видами торговых предприятий представлена стационарная и нестационарная торговая сеть?</p> <p>Какими признаками характеризуются форматы магазинов?</p>
<p>Тема 4. Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности</p> <p>Назовите основные виды зданий и сооружений, в которых размещаются розничные торговые предприятия.</p> <p>Практическая ситуация: "Размещение розничной сети"</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли</p> <p>Раскройте основные задачи розничной торговли.</p> <p>Какие основные направления специализации вы знаете?</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки</p> <p>Что относится к содержанию коммерческих процессов?</p> <p>Охарактеризуйте основные преимущества использования посредников.</p> <p>Что представляет собой оферта?</p> <p>Раскройте порядок заключения договора.</p>
<p>Тема 7. Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров</p> <p>Какие бывают методы продажи товаров?</p>
<p>Тема 8. Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг</p> <p>Какие основные элементы содержит услуга розничной торговли?</p> <p>Какие услуги розничной торговли относятся к основным, а какие - к дополнительным? Приведите примеры.</p> <p>Какие составные элементы относятся к продаже товаров и обслуживанию покупателей?</p>
<p>Тема 9. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли</p> <p>Конъюнктурный обзор, его структура и методика разработки.</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции</p> <p>Решение задач: определение степени риска, эффект инноваций</p>
<p>Тема 11. Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли</p> <p>Раскройте сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности.</p> <p>Какие требования предъявляются к качеству информации?</p>
<p>Тема 12. Правила торговли</p> <p>В чем заключаются основные правила торговли?</p>

7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 1. Сущность и значение коммерческой деятельности</p> <p>Понятие и сущность коммерческой деятельности.</p> <p>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью предприятия в условиях рынка и рыночной среды.</p>
<p>Тема 2. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Типы розничных рынков</p> <p>Составить сравнительную таблицу с характеристиками организационно-правовых форм предприятий</p>
<p>Тема 3. Современные форматы магазинов</p> <p>Вопросы-эссе:</p> <p>В большинстве случаев покупку товаров в супермаркетах можно отнести к разряду запланированных или импульсивных. Какие мероприятия необходимо осуществить торговому персоналу магазина, чтобы увеличить число таких покупок?</p>

<p>Тема 4. Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности</p> <p>Вопросы-эссе:</p> <p>Каким образом размещение магазина оказывает влияние на его имидж? то вы понимаете под термином "образ магазина"? Что является его составляющей? Почему это является одним из условий обеспечения конкурентоспособности магазина?</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 7. Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 8. Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 9. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 11. Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 12. Правила торговли</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
 Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
 Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
 Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

7.4. Электронное портфолио обучающегося
 Размещение материалов в электронном портфолио обучающегося не предусмотрено (для учебного плана очной формы обучения)

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
 Не предусмотрено учебным планом.

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
 Контрольная работа не предусмотрена учебным планом.

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс]:учебник и практикум для прикладного бакалавриата : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям. - Москва: Юрайт, 2019. - 404 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/432143>

2. Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Щербенко Е. В., Владимирова О. Н. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. [Электронный ресурс]:учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (квалификация (степень) «бакалавр»). - Москва: ИНФРА-М, 2018. - 537 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/939763>

3. Яковлев Г. А. Основы коммерции. [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг". - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 224 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1018442>

4. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2020. - 384 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1043393>

5. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Коммерческая деятельность. [Электронный ресурс]:Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 134 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/453301>

6. Денисова Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли.:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)". - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 478

7. Синяева И. М., Романенкова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность.:учебник для бакалавров : для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Торговое дело". - Москва: Юрайт, 2017. - 506

Дополнительная литература:

1. Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности. [Электронный ресурс]:монография. - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2015. - 160 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/550323>

2. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. [Электронный ресурс]: Учебник для студентов высших учебных заведений : Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2014. - 692 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093685>

3. Организация предпринимательской деятельности в торговле и общественном питании. [Электронный ресурс]: методические указания, задачи и ситуации для самостоятельного изучения курса студентами специальности 08.05.02 "Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание)" дневной и заочной форм обучения. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2009. - 53 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/uml/09/m2097.pdf>

4. Синяева И. М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения.: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. - Москва: ЮНИТИ, 2005. - 368

5. Шакланова Р. И., Юсова В. В. Экономика торговой отрасли.: учебник для бакалавров : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям. - Москва: Юрайт, 2014. - 468

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016. Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.