

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет Экономический

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

подпись

«26» мая 2023г.

Т. А. Хагуров

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДЭ.02.02 Управление коммерческой деятельностью

(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль) Управление малым бизнесом

(наименование направленности (профиля))

Форма обучения очная, очно-заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация Бакалавр

Краснодар 2023

Рабочая программа дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

Программу составил(и):
А.З. Толстова, доцент,
кандидат экономических наук, доцент

Рабочая программа дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» утверждена на заседании кафедры Мировой экономики и менеджмента протокол № 5 от «11» апреля 2023 г.
Заведующий кафедрой Мировой экономики и менеджмента,
доктор экономических наук, профессор И.В. Шевченко

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета, протокол № 7 от «16» мая 2023 г.

Председатель УМК факультета
доктор экономических наук,
профессор Л.Н. Дробышевская

Рецензенты:

А.В. Алексанян, генеральный директор ООО «Трансимпорт»,
канд. экон. наук

В.А. Сидоров, доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой теоретической экономики

1. Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов знаний о принципах и закономерностях управления коммерческой деятельностью на предприятии, сформировать умение в области исследования товарных рынков, выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, организации сервисного обслуживания.

1.2 Задачи дисциплины

В ходе изучения дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» необходимо поставить и решить следующие задачи:

- изучить основы организации коммерции, опираясь на существующую нормативную базу российского законодательства;
- уяснить структуры коммерции, системы управления;
- ознакомиться с совокупностью процессов и действий, направленных на совершенствование взаимосвязей в коммерции;
- изучить закономерности функционирования и взаимодействия коммерческих процессов и операций по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей;
- освоить правила и процедуры по реализации коммерческих целей и программ предприятия.

1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление коммерческой деятельностью» относится к элективным дисциплинам части, формируемой по выбору участниками образовательных отношений 1 блока учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 4 курсе по очной, очно-заочной и на заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет.

Изучение данной дисциплины предшествуют следующие дисциплины, необходимые для ее изучения: Теория управления, Теория организации, Методы принятия управленческих решений, Налоги и налогообложение, Организация и экономика предприятий малого бизнеса, Нормативное регулирование предпринимательской деятельности.

Изучение данной дисциплины предполагает дальнейшее использование полученных знаний при подготовке выпускной квалификационной работы.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-2. Способен к организации рабочего пространства, созданию и обеспечению оптимальных условий выполнения трудовых функций работниками организации	
ИПК-2.16. Демонстрирует знания и умения управления коммерческой деятельностью	Знает: <ul style="list-style-type: none">– нормативно-правовую базу организации коммерческих процессов на предприятии;– содержание процессов и действий, направленных на совершенствование взаимосвязей в коммерции;– закономерности коммерческих процессов, связанных с доведением товаров до покупателей
	Умеет:

	<ul style="list-style-type: none"> – принимать обоснованные решения по выбору эффективных вариантов организации коммерческой деятельности; – оценивать принимаемые финансовые решения с точки зрения их влияния на конечный результат;
	<p style="text-align: center;">Трудовое действие:</p> <ul style="list-style-type: none"> – обладает навыками принятия обоснованных решений в области управления коммерческой деятельностью предприятия с учетом его финансового состояния и возможных рисков внешней среды

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы (144 часа), их распределение по видам работ для очной и очно-заочной формам обучения представлено в таблицах:

Виды работ		Всего часов	Форма обучения	
			очная	
			7 семестр (часы)	8 семестр (часы)
Контактная работа, в том числе:		69,4	37,2	32,2
Аудиторные занятия (всего):		62	34	28
занятия лекционного типа		32	18	14
лабораторные занятия			-	-
практические занятия		30	16	14
семинарские занятия			-	-
Иная контактная работа:		7,4	3,2	4,2
Контроль самостоятельной работы (КСР)		7	3	4
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,4	0,2	0,2
Самостоятельная работа, в том числе:		74,6	34,8	39,8
<i>Контрольные вопросы</i>		17,6	8,8	8,8
<i>Проектное задание</i>		30	15	15
<i>Самоподготовка</i>		27	11	16
Контроль:			-	-
Подготовка к зачету			-	-
Общая трудоемкость	час.	144	72	72
	в том числе контактная работа	69,4	37,2	32,2
	зач. ед	4	2	2

Виды работ		Всего часов	Форма обучения	
			очно-заочная	
			7 семестр (часы)	8 семестр (часы)
Контактная работа, в том числе:		67,4	27,2	40,2

Аудиторные занятия (всего):	60	24	36
занятия лекционного типа	24	12	12
лабораторные занятия		-	-
практические занятия	36	12	24
семинарские занятия		-	-
Иная контактная работа:	7,4	3,2	4,2
Контроль самостоятельной работы (КСР)	7	3	4
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,4	0,2	0,2
Самостоятельная работа, в том числе:	76,6	44,8	31,8
<i>Контрольные вопросы</i>	17,6	8,8	8,8
<i>Проектное задание</i>	30	15	15
<i>Самоподготовка</i>	29	21	8
Контроль:		-	-
Подготовка к зачету		-	-
Общая трудоемкость	час.	144	72
	в том числе контактная работа	67,4	27,2
	зач. ед	4	2

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в **7 семестре очной формы** обучения:

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Сущность и среда организации коммерческой деятельности. Нормативное регулирование коммерческой деятельности в РФ	36	8	8		20
2.	Коммерческий договор. Работа с поставщиками и посредниками	32,8	10	8		14,8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	68,8	18	16		34,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	3				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к текущему контролю	-				
	Общая трудоемкость по дисциплине	72				

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в **8 семестре очной формы** обучения:

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Коммерческая деятельность по закупкам и продажам материальных ресурсов и товаров	34	8	6		20
2.	Планирование сбытовой и закупочной коммерческой деятельности	33,8	6	8		19,8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	67,8	14	14		39,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	4				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к текущему контролю	-				

	Общая трудоемкость по дисциплине	72				
--	----------------------------------	----	--	--	--	--

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в **7 семестре очно-заочной формы** обучения:

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Сущность и среда организации коммерческой деятельности. Нормативное регулирование коммерческой деятельности в РФ	32	4	8		20
2.	Коммерческий договор. Работа с поставщиками и посредниками	36,8	8	4		24,8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	68,8	12	12		44,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	3				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к текущему контролю	-				
	Общая трудоемкость по дисциплине	72				

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в **8 семестре очно-заочной формы** обучения:

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Коммерческая деятельность по закупкам и продажам материальных ресурсов и товаров	32	6	10		16
2.	Планирование сбытовой и закупочной коммерческой деятельности	35,8	6	14		15,8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	67,8	12	24		31,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	4				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к текущему контролю	-				
	Общая трудоемкость по дисциплине	72				

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1.	Сущность и среда организации коммерческой деятельности. Нормативное регулирование коммерческой деятельности в РФ	<p>Наиболее существенные факторы, влияющие на организацию коммерческой деятельности: масштабы общественного производства и сложность его отраслевой структуры; процесс углубления специализации и производственной кооперации в промышленности; ассортимент, объемы и качество производимой и потребляемой в экономике продукции.</p> <p>Организация коммерции как совокупность торговых процессов по закупке товаров, продвижению их от поставщика и продаже покупателю.</p> <p>Организация коммерции как вид деятельности по созданию хозяйственных организаций и коммерческих служб. Субъекты организации коммерции – коммерческие предприятия (организации) и их классификация по формам собственности, характеру операций, правовому положению.</p> <p>Принципы организации коммерции.</p> <p>Влияние факторов внешней и внутренней среды на ор-</p>	Контрольные вопросы

		<p>ганизацию коммерции.</p> <p>Нормативное регулирование коммерческой деятельности в РФ</p>	
2.	<p>Коммерческий договор. Работа с поставщиками и посредниками</p>	<p>Факторы формирования хозяйственных связей.</p> <p>Договор купли-продажи. Договор поставки. Договор розничной купли-продажи. Договор лизинга. Договор о бартере. Договор о франчайзинге. Лицензионное соглашение.</p> <p>Структура коммерческого договора купли-продажи. Преамбула и ее содержание. Основная часть договора: специфические и общие условия договора. Возможные варианты формулировок всех статей специфических условий: предмет договора. Ответственность сторон и штрафные санкции. Статьи общих условий договора: форс-мажор, арбитражная оговорка. Заключительная часть договора и ее содержание.</p> <p>Работа с партнерами: выявление поставщиков, составление досье, проработка коммерческих предложений, работа по принципу «оферта-акцепт», рекламная работа.</p> <p>Работа с продавцами: сбор информации, составление досье, работа с конкурентами, эффективные формулировки запросов.</p> <p>Целесообразность использования посредников. Виды посредников: коммерческие представители, комиссионеры, поверенные, агенты, дистрибьюторы, торговцы по договору, дилеры, концессионеры, брокеры, консигнаторы.</p> <p>Основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.</p>	<p>Контрольные вопросы</p>
3.	<p>Коммерческая деятельность по закупкам и продажам материальных ресурсов и товаров</p>	<p>Сущность закупочной работы и этапы ее осуществления: изучение покупательского спроса, определение потребности в товарах и уточнение их ассортимента, выбор поставщика, установление хозяйственных связей с поставщиком.</p> <p>Сущность коммерческой работы по оптовой продаже товаров и ее этапы: выбор оптовых покупателей, установление хозяйственных связей, согласование условий и заключение договоров, контроль исполнения договорных обязательств.</p> <p>Организация продажи товаров на товарных биржах: сделки с реальным товаром, фьючерсные сделки, опционные сделки. Биржевые торги. Роль биржевых посредников.</p> <p>Организация торговли на аукционах. Виды аукционов: аукцион с повышением цены, аукцион с понижением цены, аукцион «втемную».</p> <p>Организация продажи товаров на оптовых рынках, ярмарках и выставках.</p>	<p>Контрольные вопросы</p>
4.	<p>Планирование сбытовой и закупочной коммерческой деятельности</p>	<p>Задачи и структура долгосрочного и текущего планирования материального обеспечения. Изучение рынка сырья и материалов. Количественная оценка предложения материальных ресурсов на рынке.</p> <p>Анализ и виды цен: мировые, договорные, оптовые, отпускные, свободные, регулируемые.</p> <p>Анализ транспортных затрат: стоимость перевозок, стоимость и уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ, особые условия поставки.</p> <p>Выработка эффективной стратегии снабжения. Прямые</p>	<p>Контрольные вопросы</p>

		<p>и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов. Определение потребности в материальных ресурсах. Выбор вида закупок.</p> <p>Сбыт продукции как результат работы предприятия.</p> <p>Показатели определения структуры спроса. Определение емкости рынка. Анализ конъюнктуры товарного рынка. Сегментация рынка. Анализ деятельности конкурентов. Критерии оценки товара при планировании ассортимента. Учет жизненного цикла изделия.</p> <p>Выбор рациональной структуры выпускаемой продукции с позиции максимизации выручки от реализации. Точка безубыточности.</p> <p>Прогнозирование сбыта продукции. Виды сбыта. Разработка планов сбыта. Выбор наиболее эффективных каналов сбыта. Распределение объемов сбыта по регионам. Оперативно-сбытовая работа.</p>	
--	--	---	--

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия/ лабораторные работы)

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Сущность и среда организации коммерческой деятельности. Нормативное регулирование коммерческой деятельности в РФ	1. Нормативная база. 2. Осознание и закрепление функций управления коммерческой деятельностью. Кейс-стади «Управление командной работой»	Проектные задания Обсуждение Контрольные вопросы
2.	Коммерческий договор. Работа с поставщиками и посредниками	1. Виды хозяйственных связей и их классификация. 2. Факторы формирования хозяйственных связей. 3. Договор купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор лизинга. Договор о бартере. Договор о франчайзинге. Лицензионное соглашение. Их юридические особенности. 4. Структура коммерческого договора купли-продажи. 5. Работа с покупателями: выявление поставщиков, составление досье, проработка коммерческих предложений, работа по принципу «оферта-акцепт», рекламная работа. 6. Работа с продавцами: сбор информации, составление досье, работа с конкурентами, эффективные формулировки запросов. 7. Целесообразность использования посредников. 8. Виды посредников и необходимость их привлечения. 9. Основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.	Проектные задания Обсуждение Контрольные вопросы
3.	Коммерческая деятельность по закупкам и продажам материальных ресурсов и товаров	1. Сущность закупочной работы и этапы ее осуществления. Особенности каждого этапа. 2. Сущность коммерческой работы по оптовой продаже товаров и ее этапы. 3. Выбор оптовых покупателей и установление хозяйственных связей. 4. Организация продажи товаров на товарных биржах: сделки с реальным товаром, фьючерсные сделки, опционные сделки. 5. Роль биржевых посредников. 6. Организация торговли на аукционах. 7. Организация продажи товаров на оптовых рынках, ярмарках и выставках. 8. Критерии выбора поставщиков в зависимости от их	Проектные задания Обсуждение Контрольные вопросы

		<p>количества и конъюнктуры рынка.</p> <p>9. Базисные условия поставки. Система франкирования и ее возможные варианты. Инкотермс-2015.</p> <p>10. Приемка продукции по качеству, требования, согласно «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Практические советы.</p> <p>11. Приемка продукции по количеству, требования, согласно «Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Практические советы.</p> <p>12. Особенности приемки импортных товаров.</p> <p>13. Роль и значение финансовых расчетов в коммерческой деятельности.</p> <p>14. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.</p>	
4.	Планирование сбытовой и закупочной коммерческой деятельности	<p>1. Задачи и структура долгосрочного и текущего планирования материального обеспечения.</p> <p>2. Анализ и виды цен.</p> <p>3. Анализ транспортных затрат.</p> <p>4. Выработка эффективной стратегии снабжения на основе сравнительного стоимостного анализа (на базе Direct Costing).</p> <p>5. Определение потребности в материальных ресурсах.</p> <p>6. Сбыт продукции как результат работы предприятия.</p> <p>7. Показатели определения структуры спроса.</p> <p>8. Выбор рациональной структуры выпускаемой продукции с позиции максимизации выручки от реализации.</p> <p>9. Прогнозирование сбыта продукции.</p> <p>10. Выбор наиболее эффективных каналов сбыта.</p> <p>11. Оперативно-сбытовая работа.</p>	<p>Проектные задания</p> <p>Обсуждение</p> <p>Контрольные вопросы</p>

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы (<i>выбрать в соответствии с видом СРС</i>)
1	Занятия лекционного и семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Подготовка эссе, рефератов, курсовых работ	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	Выполнение самостоятельной работы обучающихся	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
4	Интерактивные методы обучения	Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины (модуля)

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, подготовка письменных аналитических работ, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (проектных методик, мозгового штурма, разбора конкретных ситуаций, иных форм) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Коммерческое дело».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме *контрольных вопросов, тестовых и проектных заданий, кейс-стади* и **промежуточной аттестации** в форме зачета.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	ИПК-2.16. Демонстрирует знания и умения управления коммерческой деятельностью	Знает: – нормативно-правовую базу организации коммерческих процессов на предприятии; – содержание процессов и действий, направленных на совершенствование взаимосвязей в коммерции; – закономерности коммерческих процессов, связанных с доведением товаров до покупателей	Контрольные вопросы Тестирование	Проектное задание Вопросы к зачету

2	Умеет: – принимать обоснованные решения по выбору эффективных вариантов организации коммерческой деятельности; – оценивать принимаемые финансовые решения с точки зрения их влияния на конечный результат;	Контрольные вопросы Тестирование	Проектное задание Вопросы к зачету
3	Трудовое действие: – обладает навыками принятия обоснованных решений в области управления коммерческой деятельностью предприятия с учетом его финансового состояния и возможных рисков внешней среды	Контрольные вопросы Тестирование	Проектное задание Вопросы к зачету

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерный перечень контрольных вопросов и заданий

1. Общие условия договора: форс-мажор и арбитраж. Заключительная часть договора.
2. Целесообразность использования посредников и их виды.
3. Расширенные обязательства продавца и посредника в посреднических договорах.
4. Понятие «договорная территория» и возможные положения посредников на рынке.
5. Принципы вознаграждения посредников.
6. Особенности соглашения с поверенным: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения поверенного, защита интересов обеих сторон.
7. Особенности соглашения с комиссионером: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения комиссионера, защита интересов обеих сторон.
8. Особенности соглашения с дистрибьютором: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения дистрибьютора, защита интересов обеих сторон.
9. Особенности соглашения с консигнатором: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения консигнатора, защита интересов обеих сторон.
10. Особенности соглашения с агентом: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения агента, защита интересов обеих сторон.
11. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: изучение рынка сырья и материалов (виды материальных ресурсов, анализ их предложения, ассортимента, цен, транспортных условий).
12. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: изучение рынка сырья и материалов (выработка стратегии снабжения предприятия ресурсами, прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов).
13. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: определение потребности в ресурсах по номенклатуре выпускаемой продукции.
14. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: разработка плана закупок ресурсов для предприятия (объем закупок и их вид).
15. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: стоимостной анализ заготовительной сферы.
16. Организация коммерческого выбора оптимального поставщика.

Кейс-стади

Пример кейс-стади «Управление командной работой»

Цели изучения ситуации.

1. Определять степень владения каждым участником навыками и умениями в координации деятельности сотрудников предприятия при реализации определенного коммерческого проекта.
2. Тренинг навыков руководства созданием и внедрением новой коммерческой структуры в разрезе основных функций управления.

Методика проведения занятия:

1. Преподаватель описывает сложившуюся ситуацию на момент вовлечения в нее участников тренинга.
2. Каждому участнику предлагается самостоятельно выработать свой вариант порядка осуществления операций и действий по реализации коммерческого проекта, расставить кадры и осуществить контроль за результатами.
3. Продолжительность работы – 1,5 часа. Результаты фиксируются.
4. Производится сверка с экспертными оценками ситуации и выявляются отклонения в принимаемых решениях каждого участника.
5. Аргументированное обсуждение экспертных и личных позиций и оценок. Регламент выступлений и дискуссий (5-8 мин.) должен строго соблюдаться.
6. Участник, набравший минимальное число отклонений от экспертных оценок становится победителем.
7. Преподаватель в ходе работы может использовать дополнительные роли: эксперта, конкурента, инициатора дискуссии.

Постановка задачи

Преподаватель обосновывает актуальность ситуации, разъясняет ее цели, определяет роли. Каждый участник получает задание, которое требует внимательного изучения и принятия решения в соответствии с пониманием ситуации.

Оценка задания и определение победителя

- 1 Оценка производится путем сравнения порядка действий, определенного участником и порядка, предложенного признанными экспертами в области управления бизнесом.
- 2 Результаты оценки заносятся в таблицу.
- 3 По результатам подводятся итоги. Победителем объявляется участник, набравший минимальное число отклонений от экспертных оценок.
- 4 Оценка руководителем общего хода разбора ситуации, наиболее активных участников, отдельных предложений и не удавшихся моментов.

Проектное задание

Проектное задание формируется студентами по предварительно сформулированной теме и представляет собой авторскую проработку определенного элемента коммерческих процессов. Итогом разработки выступает его защита, включающая презентацию и дискуссию. Выполненное проектное задание также обсуждается на зачете.

Для контроля результата освоения содержания дисциплины «Коммерческое дело» разработаны оценочные промежуточные тематические тесты, носящие комплексный характер, направленный на определение степени усвоения материала студентом.

Образец одного варианта теста приводится ниже.

Контрольный тест по курсу «Управление коммерческой деятельностью»

1. Этапы закупочной коммерческой деятельности включают следующие операции (*возможны более одного правильного ответа*):
 - а) исследование рынка сырья и материалов;

- б) анализ деятельности своих конкурентов;
- в) организация коммерческих связей с поставщиками;
- г) составление плана закупок материальных ресурсов;
- д) организация рекламной компании по сбыту продукции;
- е) организация закупок материальных ресурсов;
- ж) стоимостной анализ заготовительной сферы.

2. В соответствии с ГК РФ все предприятия в зависимости от основной деятельности подразделяются на *(возможны более одного правильного ответа)*:

- а) коммерческие;
- б) основные;
- в) производственные;
- г) некоммерческие;
- д) социальные;
- е) вспомогательные.

3. По какому из вариантов отпуска продукции продавец несет ответственность за естественную убыль груза в период его транспортировки:

- а) по договорной массе;
- б) по отгружаемой массе;
- в) по выгружаемой массе;
- г) по натуральной массе.

4. Выберите известные вам этапы текущего планирования материального обеспечения *(возможны более одного правильного ответа)*:

- а) оценка деятельности конкурентов;
- б) изучение рынка сырья и материалов;
- в) составление плана закупок материальных ресурсов;
- г) разработка стратегии пребывания фирмы на рынке нужных ей материалов.

5. Какая обязательная информация отмечается в акте приемки продукции по количеству при выявлении недостачи *(возможны более одного правильного ответа)*:

- а) цена партии товара;
- б) полная характеристика поступившего груза;
- в) наличие и состояние пломб и тары;
- г) наличие маркировки на товарных местах;
- д) наличие сертификатов качества.

6. Определите понятие, **не** относящееся к форме расчетов:

- а) вексельная;
- б) чековая;
- в) наличная;
- г) клиринг.

7. Сбытовая коммерческая деятельность включает в себя:

- а) определение структуры спроса;
- б) планирование ассортимента;
- в) планирование сбыта;
- г) оперативно-сбытовую работу;
- д) все ответы верны.

8. Процесс, цель которого заключается в обеспечении возможности наиболее полно удовлетворить потребности населения при обеспечении прибыльности предприятия – это...

- а) сбыт товара;
- б) формирование ассортимента торгового предприятия;
- в) продвижение товаров к покупателю;
- г) отгрузка товаров покупателю.

9. Для определения типа торгового предприятия учитываются следующие основные признаки *(возможны более одного правильного ответа)*:

- а) ассортимент товаров;
- б) размер торговой площади;

- в) количество обслуживающего персонала;
- г) методы продажи товаров;
- д) месторасположение;
- е) пропускная способность кассовых аппаратов в магазине.

10. Вертикальная выкладка товара характеризуется (*возможны более одного правильного ответа*):

- а) расположение товаров в несколько рядов на всех полках горки;
- б) однородные товары размещают по всей длине оборудования, занимая каждым товаром одну – две полки;
- в) использование только в крупных магазинах
- г) удобна тем, что обеспечивается хороший показ товаров, свободный отбор товаров покупателями любого роста.

11. Найдите соответствие партнеров по договору и запишите ответ парами, сохраняя порядок первого столбца (во втором столбце возможен повтор):

- | | |
|--------------------------------|-----------------|
| 1) коммерческие представители; | а) доверители; |
| 2) поверенные; | б) принципалы; |
| 3) комиссионеры; | в) комитенты; |
| 4) агенты; | г) консигнанты. |

12. Сочетание прав и обязанностей посредников и продавцов определяет три основных положения посредников на рынке. *Укажите **неправильный** ответ:*

- а) посредник с неисключительным правом продажи;
- б) посредник с преобладающим правом продажи;
- в) посредник с исключительным правом продажи;
- г) посредник с преимущественным правом продажи.

13. Что входит в обязанности консигнанта после заключения договора о консигнации с расширенными обязательствами посредника:

- а) осуществление рекламы, показ товаров в демонстрационных залах;
- б) страхование товаров, находящихся на консигнационном складе;
- в) послепродажное обслуживание товаров, находящихся на консигнационном складе;
- г) оплата всех расходов, согласно договора.

Критерии оценки:

– «удовлетворительно» – студент имеет фрагментарные представления о содержании вопросов, частично освоил понятийно-категориальный аппарат и набрал 11 правильных ответов из 20 вопросов;

– «хорошо» – студент демонстрирует общие знания по содержанию вопросов, умеет устанавливать связи между теоретическими понятиями и эмпирическими фактами и набрал 14 правильных ответов из 20 вопросов;

– «отлично» – студент демонстрирует системные знания о содержании вопросов, умеет устанавливать связи между теоретическими понятиями и эмпирическими фактами, формулирует аналитические обобщения и выводы и набрал 17 правильных ответов из 20 вопросов.

Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Сущность и виды коммерческой деятельности. Внешние факторы прямого и косвенного воздействия.
2. Этапы закупочной и сбытовой коммерческой деятельности.

3. Основные принципы коммерческой деятельности.
4. Коммерческий риск и его причины.
5. Организационно-правовые формы предприятий и их характеристики: частное индивидуальное предприятие; производственные кооперативы; государственные унитарные предприятия; хозяйственные товарищества и общества.
6. Малые предприятия: критерии, преимущества и недостатки.
7. Организационные формы объединения предприятий: общие характеристики.
8. Понятие «фирма», «концерн», «конгломерат». Их отличия друг от друга.
9. Ассоциации и союзы. Их права в соответствии с ГК РФ.
10. Финансово-промышленные группы, способы их формирования в России.
11. Холдинги: финансовые и смешанные, характеристики, функции и структура, согласно российскому законодательству.
12. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия. Факторы прямого и косвенного воздействия на организацию.
13. Организация коммерции в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта.
14. Структура коммерции: рынок, базис, субъекты, инфраструктура.
15. Управление коммерцией: принципы, методы, функции, факторы управления.
16. Структура коммерческого договора: преамбула, специфические условия поставки, общие условия поставки, заключительная часть.
17. связей и критерии Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по количеству и качеству товара.
18. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по срокам и дате поставки, по базисным условиям поставки. ИНКОТЕРМС-2022, его назначение и структура.
19. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по цене и скидкам с цены.
20. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по срокам, формам и способам платежей.
21. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по формам расчетов (поручением, векселем, чеком, аккредитив, инкассо, клиринг) и оговоркам на валютные риски.
22. Специфические условия договора. Возможные варианты формулировок статей по сдаче-приемке, маркировке и упаковке товара (груза), по рекламациям и гарантийным обязательствам.
23. Общие условия договора: форс-мажор и арбитраж. Заключительная часть договора.
24. Целесообразность использования посредников и их виды.
25. Расширенные обязательства продавца и посредника в посреднических договорах.
26. Понятие «договорная территория» и возможные положения посредников на рынке.
27. Принципы вознаграждения посредников.
28. Особенности соглашения с поверенным: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения поверенного, защита интересов обеих сторон.
29. Особенности соглашения с комиссионером: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения комиссионера, защита интересов обеих сторон.
30. Особенности соглашения с дистрибьютором: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения дистрибьютора, защита интересов обеих сторон.
31. Особенности соглашения с консигнатором: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения консигнатора, защита интересов обеих сторон.
32. Особенности соглашения с агентом: определение сторон, обязанности сторон, принципы вознаграждения агента, защита интересов обеих сторон.
33. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: изучение рынка сырья и материалов (виды материальных ресурсов, анализ их предложения, ассортимента, цен, транспортных условий).

34. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: изучение рынка сырья и материалов (выработка стратегии снабжения предприятия ресурсами, прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов).
35. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: определение потребности в ресурсах по номенклатуре выпускаемой продукции.
36. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: разработка плана закупок ресурсов для предприятия (объем закупок и их вид).
37. Этапы текущего планирования материального обеспечения предприятия ресурсами: стоимостной анализ заготовительной сферы.
38. Организация коммерческих выбора оптимального поставщика.
39. Основные условия договора поставки. Расчет скользящей цены. Приемка продукции по критериям качества и количества.
40. Особенности розничной торговли. Формы розничной торговли.
41. Этапы коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Виды покупательского спроса: реализованный, неудовлетворенный, формирующийся. Методы его анализа.
42. Методы розничной продажи товаров. Внемагазинные формы продажи товаров.
43. Правила размещения и выкладки товаров в торговом зале: вертикальная, горизонтальная, товарная, декоративная.
44. Координация интересов предприятия с требованиями рынка. Планирование ассортимента выпускаемой продукции.
45. Критерии оценки нового изделия для производства и определение рациональной структуры выпускаемой продукции (предел безубыточности).
46. Планирование сбыта продукции по портфелю заказов и на свободном рынке.
47. Прогнозирование сбыта продукции количественными и нечисловыми методами.
48. Каналы сбыта и критерии их оценки. Виды сбыта: прямой, косвенный, интенсивный, селективный, нацеленный, ненацеленный.
49. Этапы коммерческой закупочной работы на предприятии.
50. Этапы коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Основные формы оптовой торговли.
51. Организация биржевой торговли (основные виды операций). Аукционная торговля (виды аукционов). Ярмарочно-выставочная торговля.
52. Основные принципы закупок продукции, работ и услуг. Виды конкурсных торгов: открытые, закрытые, двухэтапные. Простые способы закупок.
53. Процедуры проведения торгов. Основные требования к конкурсной документации и оценке участников.
54. Понятие торгового ассортимента: промышленный и торговый; простой и сложный.
55. Формирование торгового ассортимента. Методы стимулирования продаж.
56. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Принципы их размещения.
57. Значение и основные понятия Закона РФ «О защите прав потребителей»: потребитель, изготовитель, исполнитель, продавец, стандарт, недостаток товара, безопасность товара, срок службы, срок годности, гарантийный срок.
58. Основные положения Закона РФ «О защите прав потребителей».

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Критерии оценивания по экзамену
Высокий уровень «5» (отлично)	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с от-

	ветом при видоизменении заданий, использует в ответе материал различной литературы, правильно обосновывает принятое нестандартное решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач по формированию общепрофессиональных компетенций.
Средний уровень «4» (хорошо)	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, а также имеет достаточно полное представление о значимости знаний по дисциплине.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает сложности при выполнении практических работ и затрудняется связать теорию вопроса с практикой.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, неуверенно отвечает, допускает серьезные ошибки, не имеет представлений по методике выполнения практической работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по данной дисциплине.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

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

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5. Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий

5.1. Учебная литература

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник/ Издательство "Дашков и К", 2019 г., 400 с. ISBN: 978-5-394-02531-0. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93299#authors>.

2. Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю. Коммерциология: предчувствие перемен: инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности: монография [Электронный ресурс] / Красноярск:Сибирский федеральный университет,2018. -160с. ISBN: 978-5-7638-3224-2. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=435679>.

5.2. Периодическая литература

Перечень необходимых журналов по профилю дисциплины, имеющих в библиотеке КубГУ:

Перечень журналов по профилю дисциплины, имеющих в библиотеке КубГУ:

1. Банковское дело
2. Бизнес в России-Деловые люди
3. Бизнес и банки
4. Бизнес-практикум. Маркетинг и менеджмент
5. Бренд - менеджмент
6. Коммерсантъ (газета)
7. Коммерсантъ-Власть
8. Коммерсантъ-Деньги
9. Маркетинг
10. Маркетинг в России и за рубежом
11. Маркетинг услуг
12. Менеджмент в России и за рубежом
13. Практический маркетинг
14. Практическое налоговое планирование
15. Предпринимательское право
16. Предпринимательство
17. Российское предпринимательство
18. Экономика и жизнь (газета)
19. Экономика и управление
20. Экономический журнал высшей школы экономики
21. Экономические стратегии;
22. Экономический журнал высшей школы экономики;
23. Эксперт;
24. Экономист.

5.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» www.biblioclub.ru
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

Профессиональные базы данных:

1. Scopus <http://www.scopus.com/>

2. ScienceDirect www.sciencedirect.com
3. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
4. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
5. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
6. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ)) <https://rusneb.ru/>
7. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prlib.ru/>
8. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
9. Springer Journals <https://link.springer.com/>
10. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
11. Springer Nature Protocols and Methods <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
12. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
13. zbMath <https://zbmath.org/>
14. Nano Database <https://nano.nature.com/>
15. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
16. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
17. Университетская информационная система РОССИЯ <http://uisrussia.msu.ru>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

Ресурсы свободного доступа:

1. Американская патентная база данных <http://www.uspto.gov/patft/>
2. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
3. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
4. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
5. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
6. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
7. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина "Образование на русском" <https://pushkininstitute.ru/>;
8. Справочно-информационный портал "Русский язык" <http://gramota.ru/>;
9. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>;
10. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
11. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
12. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--plai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

1. Электронный каталог Научной библиотеки КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/Web>
2. Электронная библиотека трудов ученых КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/UserEntry?Action=ToDb&idb=6>
3. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>

4. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
5. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru/>;
6. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
7. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) ***Критерии оценки контрольных вопросов***

Оценка «отлично» выставляется студенту, если при ответе на поставленный (или дискутируемый) вопрос им были освещены соответствующий материал в полном объеме, проявил способность формулировать собственную точку зрения по определенной проблеме. Отличная оценка может быть predetermined формированием, высказыванием и обоснованием студентом собственной оригинальной позиции по обсуждаемому вопросу. Студент при ответе на вопрос (или при его обсуждении) проявил самостоятельность мышления, глубокие знания закона, теории и практики применения уголовно-правовых норм.

Оценка «хорошо» выставляется при условии, что студент проявил достаточно глубокие знания при ответе на поставленный (или дискутируемый) вопрос, но не достиг требуемой глубины и самостоятельности в его освоении. Имелись недочеты и мелкие неточности при использовании необходимых положений закона, при изложении теоретического материала, недостаточно использованы материалы практики применения уголовного закона; аргументация позиции по дискутируемому вопросу не вполне убедительна.

Оценка «удовлетворительно» выставляется при наличии фактических ошибок в применении нормативного материала, теоретических ошибок и неточностей в ответе студента, игнорировании им материалов практики применения уголовного закона. Проявлена недостаточная активность при участии в дискуссии, приводимые аргументы малоубедительны.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется при отказе от ответа на поставленный вопрос или от участия в его обсуждении, наличии грубых фактических ошибок, незнании соответствующих положений уголовного закона и сложившейся практики его применения, неумении вести дискуссию и аргументировать свое мнение. В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Учебные аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
--	---	--

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus