

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор - проректор по учебной
работе и дистанционному обучению



В.В. Закурдаева

«1» сентября 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.04 «Коммерческая деятельность»

(ОФО, ЗФО)

Направление подготовки
38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Профиль «Коммерция»

Курск 2019

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015 № 1334.

Разработчики:

ст. преподаватель Коровина Е.А.
(занимаемая должность) *(ФИО)*



(подпись)

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры экономики

Протокол № 1 от «30» августа 2019 г.

Заведующий кафедрой: к.э.н., профессор МЭБИК Окороков В.М.
(ученая степень, звание, Ф.И.О.) *(подпись)*



1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины – изучение рациональной организации коммерческих процессов в торговле с целью их наиболее эффективного выполнения, быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли-продажи.

Задачи:

- выявление закономерностей и тенденций развития современного торгового дела в сложных условиях рыночной экономики;
- использование закономерностей и тенденций для эффективного выполнения торговых процессов в сфере товарного обращения.
- формирование навыков разработки концепций и оптимальных моделей коммерческой деятельности;
- использование системы показателей для оценки результатов коммерческой деятельности и выявления резервов ее совершенствования;
- овладение навыками оценки коммерческого риска с целью выработки путей его снижения;
- подготовка специалистов к стратегическому управлению коммерческой деятельностью, использованию тактических приемов, адаптированных к рыночной ситуации.

2. Место дисциплины в структуре программы

Дисциплина Б1.В.04 «Коммерческая деятельность» входит в блок Б1 «Вариативная часть» учебного плана. Дисциплина «Коммерческая деятельность» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами основной образовательной программы. Данная дисциплина базируется на компетенциях, полученных при изучении предшествующих дисциплин: «Экономика организаций», «Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров» и др. Знания компетенции, приобретенные при освоении дисциплины «Коммерческая деятельность» будут использованы при изучении специальных дисциплин: «Торговое дело», «Управление ценовой политикой», «Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка», «Товарная политика», «Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам».

3. Требования к планируемым результатам освоения дисциплины:

3.1 Обучающийся должен:

Знать:

- основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
- сущность консьюмеризма и его значимость для людей;
- нормативно-правовые акты, используемые в коммерческой деятельности
- основы заключения договоров в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением;
- бизнес-процессы, происходящие при осуществлении коммерческой деятельности;
- документы, применяемые в коммерческой деятельности.
- основные показатели, характеризующие качество торгового обслуживания

Уметь:

- применять философские знания для обеспечения коммерческой деятельности организации;
- применять консьюмеризм в своей профессиональной деятельности;
- проводить оценку оптимальности ассортимента на предприятии;
- использовать документы, применяемые в коммерческой деятельности;
- проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи;
- применять знания в области документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации;
- применять бизнес-моделирование в коммерческой деятельности;
- обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Владеть:

способностью использовать закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности

- навыками применения консьюмеризма в своей профессиональной деятельности;
- навыками использования нормативных документов в своей профессиональной деятельности;
- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях;
- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях.

3.2. В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить:

Общекультурные компетенции: ОК-1 -способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности;ОК-10 -готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма; общепрофессиональные компетенции:ОПК-3 - умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов; ОПК-5 - готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговотехнологической) и проверять правильность ее оформления.

3.3. Компетенции и индикаторы (показатели) их достижения

ОК - Общекультурные компетенции

Код	Наименование компетенции	наименование показателя достижения компетенции
ОК-1	способностью использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	анализ главных этапов и закономерностей исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности
ОК-10	готовностью к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма	применение патриотизма в профессиональной деятельности.

ОПК - Общепрофессиональные компетенции

Код	Наименование компетенции	наименование показателя достижения компетенции
-----	--------------------------	--

ОПК-3	умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	использует нормативные документы в своей профессиональной деятельности
ОПК-5	готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	использует техническую документацию в коммерческой деятельности, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Форма обучения Очная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр(ы)
		3
Контактная работа (всего)	65.6	65.6
В том числе:		
Лекционные занятия	32	32
Практические занятия	32	32
Контактная работа на аттестации	1.6	1.6
Самостоятельная работа	80	80
Часы на контроль	34.4	34.4
ИТОГО:	180	180
з.е.	5	5

Форма обучения Заочная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр(ы)
		5
Контактная работа (всего)	13.6	13.6
В том числе:		
Лекционные занятия	6	6
Практические занятия	6	6
Контактная работа на аттестации	1.6	1.6
Самостоятельная работа	159	159
Часы на контроль	7.4	7.4
ИТОГО:	180	180
з.е.	5	5

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Разделы/темы дисциплины и виды занятий

Форма обучения Очная

№ п/п	Наименование разделов/тем дисциплины	Лекции	Прак. занятия	СРС	Катг	Контроль
1	Тема 1. Понятие коммерческой деятельности	2	2	5		
2	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	2	2	10		
3	Тема 3. Развитие коммерции в России и за рубежом	2	2	5		
4	Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности. Факторы определяющие развитие коммерческой деятельности.	4	4	10		
5	Тема 5. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.	4	4	10		
6	Тема 6. Исследование товарных рынков	4	4	5		
7	Тема 7. Определение объемов закупок и продаж товаров	2	2	5		
8	Тема 8. Проведение переговоров и заключение договоров	2	2	5		
9	Тема 9. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности	2	2	5		
10	Тема 10. Классификация методов продажи	2	2	5		
11	Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)	2	2	5		
12	Тема 12. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	2	2	5		
13	Тема 13. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия	2	2	5		
	Итого:	32	32	80	1.6	34.4

Форма обучения Заочная

№ п/п	Наименование разделов/тем дисциплины	Лекции	Прак. занятия	СРС	Кагт	Контроль
1	Тема 1. Понятие коммерческой деятельности	1		10		
2	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	1		10		
3	Тема 3. Развитие коммерции в России и за рубежом	1		10		
4	Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности. Факторы определяющие развитие коммерческой деятельности.		1	10		
5	Тема 5. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.	1		10		
6	Тема 6. Исследование товарных рынков		1	10		
7	Тема 7. Определение объемов закупок и продаж товаров		1	10		
8	Тема 8. Проведение переговоров и заключение договоров		1	10		
9	Тема 9. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности		1	10		
10	Тема 10. Классификация методов продажи	1		10		
11	Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)		1	19		
12	Тема 12. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	1		20		
13	Тема 13. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия			20		
	Итого:	6	6	159	1.6	7.4

5.2. Содержание разделов/тем дисциплины

№ п/п	Наименование раздела/темы дисциплины	Содержание раздела/темы
1	Тема 1. Понятие коммерческой деятельности	Понятие коммерции в широком и узком смысле. Содержание коммерческой деятельности. Предмет данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время. Принципы коммерческой деятельности. История развития коммерческой деятельности. Основные философские понятия и категории в коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как категории рыночной, ее понятие и общесистемные особенности функционирования.
2	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	Международная классификация субъектов коммерческой деятельности: фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы, общественные организации. Классификация фирм по признакам: по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала, по целям объединения, степени самостоятельности, по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций. Единоличное предприятие, полное товарищество, командитное товарищество, акционерное общество. Картель, синдикат, пул, трест, концерн, холдинг, ФПГ.
3	Тема 3. Развитие коммерции в России и за рубежом	Периоды развития коммерции и предпринимательства в России. Этапы эволюционного развития коммерции и их содержание. Особенности развития коммерческой деятельности в советское время, её значение. Особенности развития коммерческой деятельности после 1991 года. Виды коммерческих посредников в царской России.
4	Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности. Факторы определяющие развитие коммерческой деятельности.	Коммерческая деятельность. Функции и задачи. Классификация предприятий. Совершенствование коммерческой деятельности. Торговля и коммерция. Сопоставление понятий. Факторы внутренней среды. Факторы внешней среды. Инструменты анализа факторов,

		влияющих на развитие предприятия.
5	Тема 5. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.	Классификация методов коммерческой деятельности. Методы организации и реализации коммерческой деятельности.
6	Тема 6. Исследование товарных рынков	Изучение товарной структуры рынка. Оценка конъюнктуры рынка. Определение емкости и ассортимента рынка. Изучение спроса в торговле. Бенчмаркинг как специфическая форма исследования.
7	Тема 7. Определение объемов закупок и продаж товаров	Сущность закупочной деятельности. Цели закупочной деятельности. Элементы закупочной деятельности. Фазы зрелости управления закупками в организации. Методы определения потребности в товаре. Методы определения объемов закупок и продаж товаров, их сущность и технология расчетов. Планирование ассортимента продукции. Критерии оценки нового изделия. Причины неудач при внедрении новых видов продукции. Жизненный цикл изделия. Стратегия фирмы на каждой стадии жизненного цикла товара. Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов. Теоретические основы управления ассортиментом и качеством товаров и услуг. Принципы и порядок формирования эффективного товарного ассортимента.
8	Тема 8. Проведение переговоров и заключение договоров	Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), условия договора, его заключение и исполнение. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласовании ее основных условий. Виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг: купли-продажи, поставки, комиссии, агентирования, коммерческой концессии. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой.
9	Тема 9. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности	Сущность расчётов в коммерческой деятельности. Способы и формы расчетов между субъектами коммерческой

		деятельности, порядок их осуществления и влияние на коммерческую устойчивость предприятия. Сущность коммерческих взаиморасчетов. Способы и формы безналичных расчетов.
10	Тема 10. Классификация методов продажи	Правила продажи отдельных видов товаров. Ассортимент товаров, перечень услуг и методы обслуживания в магазине. Операции по подготовке товаров к продаже. Особенности продажи хлеба и хлебобулочных изделий. Предпродажная подготовка к продаже технически сложных товаров. Информация по образцам товаров. Особенности продажи ювелирных изделий. Товары бытовой химии.
11	Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)	Правовая и нормативная база государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий (организаций). Государственное регулирование во внутренней торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, мероприятия и их содержание. Дерегулирование и техническое регулирование. Правила торговли. Консьюмеризм. Понятие и сущность. Основные недочеты Закона о защите прав потребителей в отношении между продавцом и покупателем. Ключевые статьи Закона о защите прав потребителей по возврату товара надлежащего качества. Проблемы возврата. Ключевые статьи Закона о защите прав потребителей по возврату товара ненадлежащего качества. Проблемы возврата. Документы, применяемые в коммерческой деятельности
12	Тема 12. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия. Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.
13	Тема 13. Основные экономические показатели коммерческой деятельности	Цели и задачи анализа экономических результатов деятельности торгового предприятия. Основные экономические

	предприятия	показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности.
--	-------------	---

6. Компетенции обучающегося, формируемые в процессе освоения дисциплины

Наименование раздела/темы дисциплины	Формируемые компетенции			
Тема 1. Понятие коммерческой деятельности	ОК1	ОК10	ОПК3	ОПК5
Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	ОК1	ОК10	ОПК3	ОПК5
Тема 3. Развитие коммерции в России и за рубежом	ОК1	ОК10	ОПК3	ОПК5
Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности. Факторы определяющие развитие коммерческой деятельности.	ОК1	ОК10	ОПК3	ОПК5
Тема 5. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.	ОК1	ОК10		ОПК5
Тема 6. Исследование товарных рынков				ОПК5
Тема 7. Определение объемов закупок и продаж товаров				ОПК5
Тема 8. Проведение переговоров и заключение договоров	ОК1	ОК10	ОПК3	ОПК5
Тема 9. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности				ОПК5
Тема 10. Классификация методов продажи				ОПК5
Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)	ОК1	ОК10	ОПК3	ОПК5
Тема 12. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития			ОПК3	ОПК5
Тема 13. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия				ОПК5

7. Методические рекомендации преподавателям по дисциплине

При изучении курса «Коммерческая деятельность» используются различные образовательные технологии, такие как:

Лекционно-практическая система

Дает возможность сконцентрировать материал в блоки (разделы/темы) и преподнести его как единое целое, а контроль проводить по предварительной подготовке обучающихся во время текущей и промежуточной аттестации.

При проведении лекции предусмотрено использование аудиовизуальных методов с включением возможностей интернет-формата. Тематика лекционного материала представляет основной теоретический контент курса, в то время как семинарские занятия посвящены преимущественно изучению практики экономического развития. В силу того, что информационная база по практике быстро меняется, акцент сделан на использовании текущей информации. Практическая направленность семинарских занятий усиливается тем фактом, что 50% этих занятий проводится в компьютерном классе с использованием доступа к интернет-ресурсам. На основании самостоятельно подобранных материалов студенты после каждого занятия в интернет-классе пишут аналитическую работу или реферат. Ознакомление с актуальными проблемами развития происходит в интерактивном формате работы с кейсами, дискуссий, в том числе с использованием формата мини-групп, представляющих оппозиционные взгляды, имитирующих работу национальных властных структур. Широко используется такой наглядный метод, как презентации в формате PowerPoint. В завершение курса проводится деловая ролевая игра. Подобные формы работы по курсу содействуют развитию у студентов навыков аналитической, экспертной и коллегиальной работы, что составляет основу профессиональных навыков. Кроме того, для текущего контроля знаний студентов используется такая традиционная форма, как опрос. Акцент в преподавании делается на интерактивные формы обучения, что обеспечивает долю последних не менее 40% от общего количества.

Проблемное обучение

Создание в учебной деятельности проблемных ситуаций и организация активной самостоятельной деятельности обучающихся по их разрешению, в результате чего происходит творческое овладение знаниями, умениями, навыками, развиваются мыслительные способности.

Разноуровневое обучение

У преподавателя появляется возможность помогать «неуспевающему» студенту, при этом уделять внимание остальным обучающимся в группе, реализуется желание «сильных» учащихся быстрее и глубже продвигаться в образовании. «Сильные» учащиеся утверждают в своих способностях, «слабые» получают возможность испытывать учебный успех, повышается уровень мотивации учения.

Проектные методы обучения

Работа по данной методике дает возможность развивать индивидуальные творческие способности обучающихся, более осознанно подходить к профессиональному и социальному самоопределению.

Исследовательские методы в обучении

Дают возможность обучающимся самостоятельно пополнять свои знания, глубоко вникать в изучаемую проблему и предполагать пути ее решения, что важно при формировании мировоззрения и для определения индивидуальной траектории развития каждого менеджера.

Технология использования в обучении игровых методов: ролевых, деловых, и других видов обучающих игр

Расширение кругозора, развитие познавательной деятельности, формирование определенных умений и навыков, компетенций, необходимых в практической деятельности.

Обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа)

Сотрудничество трактуется как идея совместной развивающей деятельности обучающихся.

Информационно-коммуникационные технологии

Изменение и неограниченное обогащение содержания образования, использование интегрированных курсов, доступ в ИНТЕРНЕТ.

Система инновационной оценки «портфолио»

Формирование персонифицированного учета достижений обучающегося как инструмента педагогической поддержки социального самоопределения, определения траектории индивидуального развития личности. Использование широкого спектра педагогических технологий дает возможность ППС продуктивно использовать время аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) работы студента.

8. Методические рекомендации для преподавателей для проведения текущего контроля успеваемости/промежуточной аттестации по дисциплине

Текущий контроль успеваемости в рамках дисциплины проводится с целью определения степени освоения обучающимися образовательной программы.

Текущий контроль успеваемости обучающийся проводится по каждой теме учебной дисциплины и включает контроль знаний на аудиторных и внеаудиторных занятиях в ходе выполнения самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме сдачи экзамена.

Экзамендается согласно расписанию и служит формой проверки учебных достижений обучающихся по всей программе учебной дисциплины и преследуют цель оценить учебные достижения за академический период. Студент может быть освобожден от экзамена в случае отличного выполнения заданий оценочных материалов по дисциплине.

9. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины, в том числе для самостоятельной работы обучающихся

1. Работа над понятиями

1. Знать термин.
2. Выделить главное в понятии.
3. Выучить определение.
4. Уметь использовать понятие в различных формах ответа.

2. Запись лекции

1. Настроиться на запись лекции (состояние внутренней готовности, установка).
2. Соблюдать единый орфографический режим:
 - а) записать дату, тему, план, рекомендованную литературу;
 - б) вести запись с полями;
 - в) выделять главное, существенное (подчеркивая, абзацы, цвет, пометки на полях и т.д.).
3. Запись вести сжато, но без искажения содержания.
4. Выделять основные понятия, определения, схемы, факты, сведения, статистические данные.

3. Работа с источником информации:

1. Познакомиться в целом с содержанием источника информации:
 - а) чтение аннотации источника;
 - б) чтение вступительной статьи;
 - в) просматривание оглавления;
 - г) чтение источника с выделением основных проблем и выводов;
 - д) работа со словарем с целью выяснения значений понятий.
2. Составить план темы:
 - а) выделить логически законченные части;
 - б) выделить в них главное, существенное;
 - в) сформулировать вопросы или пункты плана;

г) ставить вопросы по прочитанному.

4. Конспектирование:

1. Определить цель конспектирования.

2. Составить план.

3. Законспектировать источник:

а) указать автора статьи, ее название, место и год написания, страницы;

б) составить конспект по следующим формам (по указанию преподавателя или выбору студента): 1. Цитатный план. 2. Тезисный план.

10. Перечень информационных технологий

При осуществлении образовательного процесса студентами и профессорско-преподавательским составом используются следующее:	
Оборудование:	Проектор; Интерактивная доска; Ноутбук; Экран на треноге; ПК; Колонки.
Программное обеспечение и информационно справочные системы:	ЭБСZnanium; КонсультантПлюс; WindowsXPProfessional SP3; Windows 7; MicrosoftOffice 2007; MicrosoftOffice 2010; АнтивирусDoctorWeb; Gimp 2; CorelDrawGraphicsSuiteX4; 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях

11. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>
2. Коммерческая деятельность предприятия / Пигунова О.В., Науменко Е.П. - Мн.: Вышэйшая школа, 2014. - 255 с.: ISBN 978-985-06-2318-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/509252>
3. Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/512674>

б) дополнительная литература

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование).(переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/254003>
2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2013. -

- 248 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование).(обложка) ISBN 978-5-16-002274-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/376841>
3. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/254003в>
4. Коммерческая деятельность / Виноградова С.Н., - 2-е изд. - Мн.:Вышэйшая школа, 2012. - 288 с.: ISBN 978-985-06-2059-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/508062>
5. Коммерческая деятельность: организация и управление: Учебник / Бунеева Р.И. - Рн/Д:Феникс, 2012. - 350 с. ISBN 978-5-222-19113-2 - Режим доступа:<http://znanium.com/catalog/product/911863>

в) Интернет-ресурсы:

1. Научная электронная библиотека (электронные статьи поэкономике) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
2. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» (электронные статьи) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru>
3. Электронная библиотека по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам (электронные книги) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finbook.biz>.
4. <http://www.rsl.ru/> (сайт Российской Государственной библиотеки).
5. <http://www.gks.ru>(сайт Г оскомстата РФ).
6. <http://www.hrm.ru/>(специализированный сайт для HRменеджеров).
7. <http://www.minzdravsoc.ru/>(сайт Министерства труда и социального развития РФ).
8. <http://www.chelt.ru>(сайт журнала "Человек и труд").
9. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> Научная электронная библиотека.
10. <http://www.minfin.ru> Министерство финансов РФ

12. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа. Кабинеты, оснащенные мультимедийным оборудованием	№ 001, № 002, № 215, № 309, № 406	Средства звуковоспроизведения с мультимедийными комплексами для презентаций, интерактивная доска. Ноутбук, комплект мультимедиа, экран, техническое и программное обеспечение, подключение к Internet, доска фломастерная, флип-чат.
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа/практических	№ 403, № 206, № 200, № 202, № 107, № 110, № 207	Учебные рабочие места <ul style="list-style-type: none"> • Компьютер Cel 3 ГГц, 512Мб, 120Гб, FDD, • КомпьютерIntel Pentium Dual CPU 1,8 ГГц,

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
<p>занятий.</p> <p>Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций.</p> <p>Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации.</p>		<p>2048 Мб</p> <ul style="list-style-type: none"> • Компьютер Intel Core i3 CPU 3,4 ГГц, 4 Гб • Компьютер Intel Core i5 CPU 3,2 ГГц, 4 Гб • Лицензионное программное обеспечение - Windows XP Professional SP3, Windows 7 • MicrosoftOffice 2007, 2010 • 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях • АнтивирусDoctorWeb • Консультант Плюс • CorelDrawGraphicsSuite X4 • AdobeConnect 9 (вебинар)
<p>Помещение для самостоятельной работы</p>	<p>№ 102</p>	<p>столы компьютерные 13 шт., столы с дополнительным расширением для инвалидов и лиц с ОВЗ 2 шт., стулья 6 шт., компьютеры benq 17" lcd/cel 3мгц /512 mb/80 gb9 шт. доска фломастерная 2-х сторонняя передвижная 1 шт., сплит-система LG1 шт., жалюзи (пластик) 4 шт., кресло 9 шт., огнетушитель 1 шт.</p>
<p>Библиотека</p>	<p>№ 004</p>	<p>Каталожная система библиотеки – для обучения студентов умению пользоваться системой поиска литературы</p>
<p>Читальный зал библиотеки</p>	<p>№ 003</p>	<p>Рабочие места с ПК – для обучения работе с индексирующими поисковыми системами в Internet</p>
<p>Аудитория для хранения учебного оборудования</p>	<p>№ 111</p>	