

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН  
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ



«Утверждаю»  
Декан факультета  
экономики и управления  
С.Ш. Шарипов  
« 21 » сентября 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**«Коммерческая деятельность»**

Направление подготовки – 38.03.02 «Менеджмент»  
Наименование профиля – Менеджмент организации  
Форма подготовки - очная  
Уровень подготовки - бакалавриат

ДУШАНБЕ - 2023

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ №970 от 12.08.2020 г.

При разработке рабочей программы учитываются:

- требования работодателей, профессиональных компетенций по направлению «Менеджмент»;
- содержание программ дисциплин/модулей, изучаемых на предыдущих и последующих этапах обучения;
- новейшие достижения в данной предметной области.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг» протокол № 1 от 28.08. 2023 г.

Рабочая программа утверждена УМС факультета экономики и управления протокол № 1 от 30.08. 2023 г.

Рабочая программа утверждена Ученым советом факультета 31.08.2023, протокол № 1 от 31 августа; 2023 г.

Заведующая кафедрой к.э.н., доцент Н. Салиева Салиева Н.Ш.

Зам. пред. УМС факультета к.э.н., доцент Т.Г. Шодиева Шодиева Т.Г.

Разработчик д.э.н., проф. Д.С. Амонова Амонова Д.С.

Разработчик от организации  
руководитель отдела HR ООО «55 Group» С. Шоев Шоев С.

## Расписание занятий дисциплины

Ф.И.О. преподавателей	Аудиторные занятия		Приём СРС	Место работы преподавателя
	лекции	практические занятия, КСР		
Амонова Д.С.		-----		РТСУ, кафедра менеджмента и маркетинга, 326 каб., 212б каб.
Сулейманова Н.Н.	-----			РТСУ, кафедра менеджмента и маркетинга, 326 каб.

### 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Данная дисциплина изучается студентами 1-го курса направления 38.03.02 «Менеджмент (уровень бакалавриата)». В ней рассматриваются основы коммерческой деятельности промышленного предприятия и оптово-посреднического звена в условиях становления и развития рыночных отношений, конкурентной борьбы между товаропроизводителями в процессе происходящих изменений во взаимоотношениях субъектов рынка. Также рассматриваются сущность и задачи коммерческой деятельности на промышленных предприятиях, организация и планирование материально-технического снабжения и сбыта выпущенной продукции, особенности коммерческо-посреднической деятельности и т.д. Курс «Коммерческая деятельность» позволяет студентам изучить основы коммерческой деятельности и ее эффективной организации на современных промышленных предприятиях, фирмах и организациях с учетом требований рыночной экономики.

#### 1.1. Цели изучения дисциплины

Основной целью курса является обучать умению самостоятельно решать сложные задачи по организации и ведению коммерческой деятельности, начиная с решения проблем обеспечения процесса производства необходимыми материально-техническими ресурсами до успешного сбыта готовой продукции в условиях жесткой конкуренции между субъектами рынка. Объектом изучения курса является сфера обращения товаров. Предметом изучения курса является процесс организации и ведения торговли, т.е. покупка материально-технических ресурсов, работ и услуг, а также продажа произведенной продукции.

#### 1.2. Задачи изучения дисциплины

Задачи изучения дисциплины формулируются в соответствии с требованиями ФГОС, предъявляемые к компетенциям обучающегося. Они заключаются в освоении определенной системы знаний по основам коммерческой деятельности и приобретению навыков умения решать проблемы, возникшие при снабженческих, производственных и сбытовых процессах на промышленных предприятиях, фирмах и организациях.

1.3. В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции – ПК).

Таблица 1.

Индикатор	Название	Планируемые результаты обучения	ФОС
ПК-2	Способность управлять персоналом и подразделениями организации	<p>ИПК-2.1 обладает знаниями основ административного законодательства в области управления персоналом и ответственности должностных лиц;</p> <p>ИПК-2.2 использует методы, способы и инструменты управления персоналом;</p> <p>ИПК-2.3 создает и описывает организационную структуру, цели, задачи, функции структурного подразделения;</p> <p>ИПК-2.4 применяет методы управлять межличностными отношениями, формирования команд, развития лидерства и исполнительности, выявления талантов, определения удовлетворённости работой;</p> <p>ИПК-2.5 разрабатывает предложения по обеспечению персонала, формированию систем оценки, развития, оплаты труда, корпоративным социальным программам и социальной политике</p>	доклад, письменная работа, ЭССЕ

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Коммерческая деятельность» применяются различные **формы и методы** - лекции, практические аудиторные занятия, решение задач, подготовка докладов, рефератов, ведение дискуссий, деловые игры, мозговая атака, текущая самостоятельная работа, которая осуществляется решением ситуационных задач по соответствующей теме, подготовкой рефератов, конспектированием отдельных тем.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» изучает основные понятия и аспекты организации и ведения коммерческой деятельности в условиях рынка, применяя адекватные подходы в зависимости от конкретной ситуации при купле материально-технических ресурсов и продажи выпущенного товара. Студентам, изучающим данную дисциплину, необходимо знать математику, статистику, информатику, а также экономические дисциплины, такие как теория организации, государственное муниципальное управление, экономическая теория, охрана труда и техника безопасности и др., так как без приобретения этих знаний невозможно овладеть особенностями организации и ведения коммерческой деятельности на

промышленных предприятиях. Данный предмет является дисциплиной профессионального цикла вариативной части обязательных дисциплин (Б1.В.03), изучается во 2 семестре, логически и содержательно методически взаимосвязана с дисциплинами ОПОП, указанных в таблице 2.

**Таблица 2**

№	Название дисциплины	Семестр	Место дисциплины в структуре ОПОП
1.	История таджикского народа	1	Б1. О.01
2.	История России	2	Б1. О.02
3.	Иностранный язык	1-2	Б1. О.04
4.	Математика	1	Б1. О.05
5.	Экономическая теория	1-2	Б1. О.06
6.	Безопасность жизнедеятельности	1	Б1. О.07
7.	Русский язык в профессиональной деятельности	1-2	Б1. О.08
8.	Таджикский язык в профессиональной деятельности	1-2	Б1. О.09
9.	Эконометрика	1	Б1. О.10
10.	Психология (включая дефектологию)	2	Б1. О.11
11.	Государственное муниципальное управление	1	Б1. О.16
12.	Теория организации	1	Б1. О.17
13.	Государственная статистика	2	Б1. О.18
14.	Этика бизнеса	1	Б1. О.19
15.	Физическая культура и спорт	1-2	Б1. О.30
16.	Решение экономических задач математическим методом	2	Б1. В.ДВ.01.01
17.	Человеческое развитие	2	Б1. В.ДВ.01.02

При освоении данной дисциплины необходимы умения и готовность («входные» знания) обучающегося по дисциплинам, изучающимся в 1-м семестре, а другие дисциплины, изучаются параллельно во втором семестре с данной дисциплиной («входные-параллельные» знания).

### **3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**3.1.** Объем дисциплины составляет 4 зачетных единиц, всего 144 часа. Из них лекции - 16 часов, практические занятия – 8 часов, КСР - 8 часов, всего аудиторной нагрузки – 32 часа, самостоятельная работа - 112 часов.

**Зачет с оценкой** – 2-й семестр

#### **3.2. Структура и содержание теоретической части курса.**

**Тема 1. Введение. Предмет, задачи и содержание курса. Основы коммерческой деятельности (4 ч.).**

Предмет изучения дисциплины и основы КД в сфере товарного обращения. Коммерция как неотъемлемая часть деятельности современных предприятий. Составные элементы коммерции сбыт и материально-техническое обеспечение (МТО), их основные характеристики. Две фазы товарного обращения (сбыт и МТО) и необходимость маркетинговых исследований. Содержание основ КД и ее основные направления. Сущность маркетингового подхода, основанного на исследовании, формировании и удовлетворении потребностей экономических субъектов. Основные принципы КД, организационные формы промпредприятий и их объединений. Разновидности организационные форм промышленных предприятий, формы и виды интеграции.

#### **Тема 2. Организация управления КД на промпредприятии (2 ч.)**

Организация управления КД на промышленных предприятиях, организационная структура, обеспечивающая способность адаптироваться к изменениям условий производства и коммерции, распределение ответственности за коммерческую деятельность, создание

системы передачи информации, обеспечивающей эффективность принятия решений, контроля и координации. Особенности формирования организационных структур КД и основные принципы построения организационных структур коммерческих служб, их основные функции. Факторы, влияющие на формирование организационных структур.

### **Тема 3. Планирование материального обеспечения производства (2 ч.)**

Сущность планирования обеспечения производства материальными ресурсами в условиях рынка. Особенности процесса изучения рынка сырья и материалов, его цель и составляющие. Выработка «стратегии снабжения» и влияющие на нее факторы. Процесс разработки плана закупок материальных ресурсов и методы определения потребности в материальных ресурсах. Виды закупок, основные задачи МТО производственных цехов и документальное оформление выдачи материалов и доставки их в производственные цеха.

### **Тема 4. Организация КД по закупкам материальных ресурсов (2 ч.)**

Организация хозяйственных связей и выбор потенциального поставщика. Сущность закупочной работы и характерные черты осуществления закупок в условиях рынка. Работа по определению объема и вида закупок, основные этапы выбора поставщиков и основные показатели при двухэтапном выборе поставщика. Условия поставки материальных ресурсов, ответственность сторон по поставке, распространенные виды поставок и сущность условий поставки на данном этапе. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов, порядок расчетов при закупке материалов на основе договоров о поставках и распространенные виды платежа между субъектами рынка.

### **Тема 5. Коммерческая работа по сбыту продукции на промпредприятии (2 ч.)**

Эффективный сбыт продукции промышленного предприятия. Планирование ассортимента продукции, как обоснованный отбор изделий для будущего производства и сбыта. Критерии оценки нового изделия и «точка безубыточности» промышленного предприятия. Планирование сбыта продукции, а также особенности использования каналов сбыта и их виды. Сущность метода экспертных оценок, методы прогнозирования – уровневое и ситуационное. Порядок эффективной организации оперативно-сбытовой работы и различные способы отправки груза потребителю, функции оперативной работы, потребность в транспортных средствах, порядок сдачи готовой продукции на склад.

### **Тема 6. Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях (СП) (2 ч.)**

Общая характеристика СП – как форма интеграции производственной, торговой, научно-исследовательской и других видов деятельности на основе международной кооперации труда, представляющая промышленное сотрудничество с другими странами. Этапы и цели создания СП, основные их типы. Существующие проблемы в деле создания и развития СП, пути их решения. Особенности коммерческой работы в СП, сущность и содержание работ по сбыту готовой продукции. Основные этапы осуществления коммерческой сделки на СП и содержание коммерческих документов.

**Тема 7. Коммерческо-посредническая деятельность (КПД) в современных условиях (2 ч.)**. Особенности коммерческо-посреднической деятельности (КПД), Необходимые условия и факторы, влияющие для осуществления КПД на современном этапе. Виды и особенности коммерческих услуг в условиях рынка. Коммерческая работа по оптовой и розничной торговле, основные формы оптовой торговли. Сущность розничной торговли и прогрессивная форма розничной торговли.

## **3.3. Структура и содержание практической части курса**

### **Занятия 1. Предмет, задачи и содержание курса. Основы коммерческой деятельности (2 ч.)**

1. Предмет изучения дисциплины. Основы КД в сфере товарного обращения.
2. Коммерция как неотъемлемая часть деятельности современных предприятий.
3. Основные принципы КД, организационные формы промпредприятий и объединений

**Занятия 2. Организация КД по закупкам материальных ресурсов и сбыту продукции (2 ч.).**

1. Планирование материального обеспечения производства
2. Организация КД по закупкам материальных ресурсов
3. Коммерческая работа по сбыту продукции на промпредприятии

**Занятия 3. Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях (2 ч.)**

1. Общая характеристика СП
2. Этапы и цели создания СП, основные их типы.
3. Особенности коммерческой работы в СП, сущность и содержание работ по сбыту готовой продукции.

**Занятия 4. КПД в современных условиях (2 ч.)**

1. Особенности КПД, условия и факторы, влияющие на КПД.
2. Виды и особенности коммерческих услуг в условиях рынка.
3. Сущность розничной торговли и прогрессивная форма розничной торговли.

**3.4. Структура и содержание КСР**

**Занятие 1. Основы коммерческой деятельности (2 ч.).**

1. Особенности КД на современном этапе
2. Основные характеристики сбыта и материально-технического обеспечения.
3. Разновидности организационных форм предприятий, формы и виды интеграции.

**Занятие 2. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов и по сбыту продукции (2 ч.)**

1. Разработка плана закупок МТР и методы определения потребности в материальных ресурсах.
2. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов, порядок расчетов и распространенные виды платежа между субъектами рынка.
3. Планирование сбыта продукции, а также особенности использования каналов сбыта и их виды.

**Занятие 3. Организация КД на СП (2 ч.).**

1. Особенности КД в СП, сущность и содержание работ по сбыту готовой продукции.
2. Основные этапы осуществления коммерческой сделки на СП
3. Содержание коммерческих документов.

**Занятие 4. КПД в современных условиях (2 ч.).**

1. Особенности КПД на современном этапе.
2. Коммерческая работа по оптовой и розничной торговле.
3. Основные формы оптовой торговли

**Таблица 3.**

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая лекции, практические занятия и КСР			Литература	Количество баллов в неделю
		трудоёмкость (в часах)				
<b>СЕМЕСТР VI</b>						
		Лек.	Прак.	КСР		

1.	<p><b>1. Предмет, задачи и содержание курса. Основы коммерческой деятельности</b></p> <p>1.1. Предмет, задачи и содержание курса.</p> <p>1.2. Сущность и задачи коммерческой деятельности (КД) в современных условиях.</p> <p>1.3. Основные принципы и концепция коммерческой деятельности.</p> <p><b>Темы рефератов.</b> Предмет, задачи и содержание курса. Сущность и задачи КД в современных условиях. Основные принципы и концепция коммерческой деятельности.</p>	2	2		1,2,3,4,12	12,5
2.	<p>1.4. Основные принципы и концепция КД.</p> <p>1.5. Организационные формы промпредприятий и объединений</p> <p><b>Темы рефератов.</b> Основные принципы и концепция КД. Организационные формы промпредприятий и объединений</p>	2		2	1,2,3,5,12	12,5
3.	<p><b>Тема 2. Организация управления КД на промпредприятии</b></p> <p>2.1. Организационные структуры управления КД.</p> <p>2.2. Основные принципы построения организационных структур коммерческих служб и их основные функции.</p> <p>2.3. Факторы, влияющие на формирование организационных структур.</p> <p><b>Темы рефератов.</b> Организационные структуры управления КД. Основные принципы построения организационных структур коммерческих служб и их основные функции. Факторы, влияющие на формирование организационных структур.</p>	2	2		1,2,3,5,6	12,5
4.	<p><b>Тема 3. Планирование материального обеспечения производства</b></p> <p>3.1. Изучение рынка сырья и материалов.</p> <p>3.2. Разработка плана закупок материальных ресурсов.</p>	2		2	1,2,3,4,12	12,5



	<p><b>3.3. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах.</b></p> <p><b>Темы рефератов.</b> Изучение рынка сырья и материалов. Разработка плана закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах.</p>					
5.	<p><b>Тема 4. Организация КД по закупкам материальных ресурсов</b></p> <p><b>4.1.</b> Организация хозяйственных связей и выбор потенциального поставщика.</p> <p><b>4.2.</b> Условия поставки материальных ресурсов.</p> <p><b>4.3. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов.</b></p> <p><b>Темы рефератов.</b> Организация хозяйственных связей и выбор потенциального поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов.</p>	2	2		1,2, 3,12	12,5
6.	<p><b>Тема 5. Коммерческая работа по сбыту продукции на промпредприятии.</b></p> <p><b>5.1.</b> Планирование ассортимента продукции.</p> <p><b>5.2.</b> Планирование сбыта продукции.</p> <p><b>5.3.</b> Организация оперативно-сбытовой работы.</p> <p><b>Темы рефератов.</b> Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы.</p>	2		2	1,2,4,12	12,5
7.	<p><b>Тема 6. Организация коммерческой деятельности на СП</b></p> <p><b>6.1.</b> Общая характеристика и основные типы СП.</p> <p><b>6.2.</b> Планирование сбыта продукции.</p> <p><b>6.3.</b> Организация оперативно-сбытовой работы.</p> <p><b>Темы рефератов.</b> Общая характеристика и основные типы СП. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы.</p>	2	2		1,2,3,5,12	12,5

8.	<p><b>7. КПД в современных условиях</b></p> <p><b>7.1.</b> Особенности КПД, условия и факторы, влияющие на КПД.</p> <p><b>7.2.</b> Виды и особенности коммерческих услуг в условиях рынка.</p> <p><b>7.3.</b> Сущность розничной торговли и прогрессивная форма розничной торговли</p> <p><b>Темы рефератов.</b> Особенности КПД, условия и факторы, влияющие на КПД. Виды и особенности коммерческих услуг в условиях рынка. Сущность розничной торговли и прогрессивная форма розничной торговли.</p>	2		2	1,2,3,4,5	12,5
<b>ИТОГО: лекций – 16 ч., прак. – 8 ч., КСР - 8 ч., СР – 112 ч., ВСЕГО – 144 ч.</b>						

### **Формы контроля и критерии начисления баллов**

Контроль усвоения студентом каждой темы осуществляется в рамках балльно-рейтинговой системы (БРС), включающей текущий, рубежный и итоговый контроль. Студенты **1 курсов**, обучающиеся по кредитно-рейтинговой системе обучения, могут получить максимально возможное количество баллов - 300. Из них на текущий и рубежный контроль выделяется 200 баллов или 49% от общего количества.

На итоговый контроль знаний студентов выделяется 51% или 100 баллов. Из них 16 баллов администрацией могут быть представлены студенту за особые заслуги (призовые места в Олимпиадах, конкурсах, спортивных соревнованиях, выполнение специальных заданий, активное участие в общественной жизни университета).

Порядок выставления баллов: 1-й рейтинг (1-9 неделя по 11,5 баллов = 8 баллов административных, итого 100 баллов), 2-й рейтинг (10-18 неделя по 11,5 баллов = 8 баллов административных, итого 100 баллов), итоговый контроль 100 баллов.

К примеру, за текущий и 1-й рубежный контроль выставляется 100 баллов: лекционные занятия – 20 баллов, за практические занятия (КСР, лабораторные) – 32 балла, за СРС – 20 баллов, требования ВУЗа – 20 баллов, административные баллы – 8 баллов.

В случае пропуска студентом занятий по уважительной причине (при наличии подтверждающего документа) в период академической недели, деканат факультета обращается к проректору по учебной работе с представлением об отработке студентом баллов за пропущенные дни по каждой отдельной дисциплине с последующим внесением их в электронный журнал.

Итоговая форма контроля по дисциплине (зачет, зачет с оценкой, экзамен) проводится как в форме тестирования, так и в традиционной (устной) форме. Тестовая форма итогового контроля по дисциплине предусматривает: для естественнонаучных направлений – 10 тестовых вопросов на одного студента, где правильный ответ оценивается в 10 баллов, для гуманитарных направлений/специальности – 25 тестовых вопросов, где правильный ответ оценивается в 4 балла. Тестирование проводится в электронном виде, устный экзамен на бумажном носителе с выставлением оценки в ведомости по аналогичной системе с тестированием.

Таблица 4.

Неделя	Активное участие на лекционных занятиях, написание конспекта и выполнение других видов работ*	Активное участие на практических (семинарских) занятиях, КСР	СРС Написание реферата, доклада, эссе Выполнение других видов работ	Выполнение положения высшей школы (установленная форма одежды, наличие рабочей папки, а также других пунктов устава высшей школы)	Административный балл за примерное поведение	Всего
1	2	3	4	5	6	7
1	2,5	4	2,5	2,5	-	12,5
2	2,5	4	2,5	2,5	-	12,5
3	2,5	4	2,5	2,5	-	12,5
4	2,5	4	2,5	2,5	-	12,5
5	2,5	4	2,5	2,5	-	12,5
6	2,5	4	2,5	2,5	-	12,5
7	2,5	4	2,5	2,5	-	12,5
8	2,5	4	2,5	2,5	-	12,5
9					8	8
<b>Первый рейтинг</b>	<b>20</b>	<b>32</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

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

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по изучаемой дисциплине включает в себя следующие разделы.

1. План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию.

2. Характеристику заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению.

3. Требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы.

4. Критерии оценки выполнения самостоятельной работы

#### План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

Таблица 5.

№ п/п	Объем СР в часах	Тема СР	Форма и вид результатов СР	Форма контроля
1	6	Особенности КД на современном на современных предприятиях	Реферат	Опрос
2	6	Основные характеристики сбыта и материально-технического обеспечения	Письменная работа	Опрос
3	6	Разновидности организационных форм предприятий и их характеристики	ЭССЕ	Опрос, защита своих позиций
4	5	Современные формы и виды интеграции	Реферат	Опрос

№ п/п	Объем СР в часах	Тема СР	Форма и вид результатов СР	Форма контроля
5	6	Разработка плана закупок МТР	Письменная работа	Опрос
6	6	Методы определения потребности в материальных ресурсах	ЭССЕ	Опрос, защита своих позиций
7	6	Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов	Письменная работа	Опрос
8	6	Порядок расчетов и основные виды платежа между субъектами рынка	Реферат	Опрос
9	6	Планирование сбыта продукции	ЭССЕ	Опрос, защита своих позиций
10	6	Особенности использования каналов сбыта и их виды	Письменная работа	Опрос
11	6	Общая характеристика и этапы развития СП	Реферат	Опрос
12	6	Цели создания СП и основные их типы	ЭССЕ	Опрос, защита своих позиций
13	6	Особенности КД в СП	Реферат	Опрос
14	6	Сущность и содержание работ по сбыту готовой продукции в СП	Письменная работа	Опрос
15	6	Основные этапы осуществления коммерческой сделки на СП	ЭССЕ	Опрос, защита своих позиций
16	6	Содержание коммерческих документов СП	Реферат	Опрос
17	6	Особенности КПД на современном этапе	ЭССЕ	Опрос, защита своих позиций
18	6	Коммерческая работа по оптовой и розничной торговле	Письменная работа	Опрос
19	5	Основные формы оптовой торговли	Реферат	Опрос

## **5. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **5.1. Основная**

1. Коммерческая деятельность: Курс лекций для студентов направления «Менеджмент»/сост. Амонова Д.С. - Душанбе: РТСУ, 2015
2. Коммерческая деятельность: учебное пособие/сост. Амонова Д.С, С. Газизода - Душанбе: РТСУ, 2020.
3. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб. и практикум для прикладного бакалавриата / О. Н. Жилцова [и др.]; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - М.: Юрайт, 2017 (бакалавр. Прикладной курс).
4. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2017. — 978-5-394-01418-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html>

## 5.2. Дополнительная

5. Короткова, Т. Л. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб. по спец. "Маркетинг" / Т. Л. Короткова; под ред. Н. К. Моисеевой; Рос. междунар. акад. туризма. - М.: Финансы и статистика, 2007.
6. Осипова, Л.В., Синяева, И.М. Основы коммерческой деятельности. Учебник.-М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997
7. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность. Учебник. - 8-е изд., пер. и доп.- М.: 2005
8. Л.С. Журавлева и др. Тестовый практикум по русскому языку делового общения. Бизнес. Коммерция: средний уровень. Л.С. Журавлева и др. М.: Рус. яз. курсы, 2007

## 5.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

9. Дашков, Л.П., Памбухчианц, О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник.- М.: Дашков и К, 2010,2015 - режим доступа: [http:// www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)
10. Минько Э.В., Минько А.Э. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 2010, - режим доступа: [http:// www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)

## 5.4. Перечень информационных технологий и программного обеспечения

Используется лицензионное программное обеспечение ОС Windows-7

## 6. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Основой обучения студентов очного и заочного отделений являются аудиторные занятия – лекции, практические занятия и КСР по изучению теоретических основ, рассмотрению конкретных ситуаций, решению примеров и задач.

В частности, лекции строятся на базе содержания тем, структура которых указана в разделе содержания тем данной программы, на практических занятиях проводится опрос по заранее составленным контрольным вопросам, изученных на лекциях и самостоятельно подготовленных студентами вопросов; в процессе КСР рассматриваются и обсуждаются конкретные ситуации, решаются примеры и задачи.

Первые 4 часа занятий должны быть желательны лекционными, после чего лекционные практические занятия и КСР будут чередовать последовательно. Можно применять и другую форму преподавания – сначала провести все лекционные занятия, а потом провести практические (семинарские) занятия и КСР.

Основная задача преподавателя заключается только в определении направлений и форм проведения практического занятия КСР, студенты должны самостоятельно рассуждать, обсуждать, вести дискуссию по конкретной ситуации, решать примеры и задачи. Наблюдая за участием и поведением студентов на практических занятиях и КСР, преподаватель сможет оценить уровень усвоения студентами той или иной темы. Также периодически проводя практические занятия и КСР методом опроса по каждой теме, преподаватель сможет оценить уровень знаний студентов, что естественно можно будет учесть при подведении итогов при изучении данной дисциплины.

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для преподавания и изучения дисциплины на факультете экономики и управления РТСУ имеются компьютерные классы, которые обеспечены электронными досками. Кроме того, можно воспользоваться имеющимися техническими средствами

1. Мультимедиа проектор
2. Экран настенный
3. Интерактивная доска
4. Акустическая система
5. Персональный компьютер и ноутбук
6. Программные средства

## 7. Интернет-ресурсы

В начале изучения дисциплины студентам предоставляется список основной рекомендуемой литературы по предмету, а дополнительная литература демонстрируется по мере необходимости.

На лекциях студенту кратко излагается основной теоретический материал. На практических занятиях и КСР студент получает задание с указанием последовательности его выполнения. Студент получает рабочую программу. Степень усвоения теоретического материала, практических вопросов и индивидуальных заданий, решений задач проверяется промежуточным контролем и зачетом (экзаменом). Самостоятельная работа студента проводится в виде подготовки конспектов по темам дисциплины, рассмотрением отдельных разделов, решением тестов и задач.

### **Особенности реализации основной профессиональной образовательной программы для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

РТСУ предоставляет инвалидам и лицам с ОВЗ (по их заявлению) возможность обучения по образовательной программе, учитывающей особенности их психофизического развития, индивидуальных возможностей и при необходимости обеспечивающей коррекцию нарушений развития и социальную адаптацию указанных лиц.

При обучении по индивидуальному учебному плану инвалидов и лиц с ОВЗ, срок освоения образовательной программы может быть увеличен по их заявлению не более чем на 1 год по сравнению со сроком получения образования, установленным для соответствующей формы обучения.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ должны быть обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Электронное обучение, дистанционные образовательные технологии, применяемые при обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, должны предусматривать возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Для инвалидов и лиц с ОВЗ установлен особый порядок освоения дисциплин (модулей) по физической культуре и спорту с учетом состояния их здоровья.

При использовании формы инклюзивного обучения составляется индивидуальная программа сопровождения образовательной деятельности студента, которая может включать:

- сопровождение лекционных и практических занятий и обратным переводом на русский жестовый язык (для студентов с нарушениями слуха);
- посещение групповых и индивидуальных занятий с психологом;
- организационно-педагогическое, психолого-педагогическое, профилактически-оздоровительное, социальное сопровождение учебного процесса и пр.

## **8. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

Форма итоговой аттестации **зачет с оценкой**

Промежуточные аттестации осуществляется путем опроса и проверки письменных работ.

### **Итоговая система оценок по кредитно-рейтинговой системе с использованием буквенных символов**

Оценка по буквенной системе	Диапазон соответствующих наборных баллов	Численное выражение оценочного балла	Оценка по традиционной системе
А	10	95-100	Отлично
А-	9	90-94	

<b>B+</b>	8	85-89	Хорошо
<b>B</b>	7	80-84	
<b>B-</b>	6	75-79	
<b>C+</b>	5	70-74	Удовлетворительно
<b>C</b>	4	65-69	
<b>C-</b>	3	60-64	
<b>D+</b>	2	55-59	
<b>D</b>	1	50-54	
<b>Fx</b>	0	45-49	Неудовлетворительно
<b>F</b>	0	0-44	

Содержание текущего контроля, промежуточной аттестации, итогового контроля раскрываются в фонде оценочных средств, предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС ВО.

ФОС по дисциплине является логическим продолжением рабочей программы учебной дисциплины. ФОС по дисциплине прилагается.