

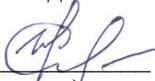


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

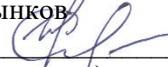
СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОП


И.М. Романова
(подпись)

УТВЕРЖДАЮ

Директор департамента маркетинга и развития рынков


И. М. Романова
(подпись)

«24» ноября 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческая деятельность

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
(образовательная программа «Торговое дело»)

Форма подготовки очная

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями *Федерального государственного образовательного стандарта по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.08.2020 г. № 954*

Рабочая программа обсуждена на заседании департамента маркетинга и развития рынков протокол от «24» ноября 2022 г. № 4

Директор департамента маркетинга и развития рынков, д-р. экон. наук, профессор Романова И.М.

Составитель: канд. экон. наук, доцент Виничук О.Ю.

Владивосток
2023

Оборотная сторона титульного листа РПД

1. Рабочая программа пересмотрена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков и утверждена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков, протокол от « ____ » _____ 202 г. № _____

2. Рабочая программа пересмотрена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков и утверждена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков, протокол от « ____ » _____ 202 г. № _____

3. Рабочая программа пересмотрена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков и утверждена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков, протокол от « ____ » _____ 202 г. № _____

4. Рабочая программа пересмотрена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков и утверждена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков, протокол от « ____ » _____ 202 г. № _____

5. Рабочая программа пересмотрена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков и утверждена на заседании Департамента маркетинга и развития рынков, протокол от « ____ » _____ 202 г. № _____

Аннотация дисциплины «Коммерческая деятельность»

Общая трудоемкость дисциплины «Коммерческая деятельность» составляет 6 зачетных единиц / 216 академических часов. Дисциплина «Коммерческая деятельность» включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, реализуется на 2 курсе в 4 семестре и завершается экзаменом. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 час.), практические занятия (74 час.), самостоятельная работа (106 часов, в том числе 54 часа на подготовку к экзамену).

Язык реализации: русский.

Цель дисциплины - сформировать у студентов систему теоретических знаний и практических навыков, необходимых для углубленного понимания особенностей организации основных процессов коммерческой деятельности предприятий сферы торговли.

Задачи дисциплины:

– научить студентов принципам разработки торгово-технологических процессов предприятий сферы торговли, составлению планов по материально-техническому обеспечению предприятий сферы торговли, обоснованию и осуществлению закупок товаров;

– сформировать у студентов умение выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры;

– подготовить студентов к выработке эффективных решений в области управления продажами торгового предприятия.

Для успешного изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

– способность использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности;

– способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

–владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Управленческое мышление», «Микроэкономика», «Цифровые технологии в экономике» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Логистика», «Управление продажами», «Логистика закупок и транспорта», «Логистика складирования и запасов», «Торговый маркетинг».

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы, характеризуют формирование следующих компетенций и индикаторов достижения компетенций.

Профессиональные компетенции выпускников и индикаторы их достижения, формируемые в ходе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность»:

Тип задач	Код и наименование профессиональной компетенции (результат освоения)	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Организационно-управленческий	ПК-4 Способен организовывать и планировать деятельность предприятий сферы торговли и их материально-техническое обеспечение, закупку и продажу товаров в соответствии с целевыми задачами	ПК-4.1 Разрабатывает торгово-технологические процессы предприятий сферы торговли ПК- 4.2 Составляет планы по материально-техническому обеспечению предприятий сферы торговли и обосновывает закупки товаров ПК-4.3 Осуществляет процедуры закупок ПК-4.4 Управляет продажами в сфере торговли

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Коммерческая деятельность» применяются следующие дистанционные образовательные технологии и методы / активного / интерактивного обучения: творческие задания, кейс -задачи, дискуссии.

I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель: сформировать у студентов систему теоретических знаний и практических навыков, необходимых для углубленного понимания особенностей организации основных процессов коммерческой деятельности предприятий сферы торговли.

Задачи дисциплины:

– научить студентов принципам разработки торгово-технологических процессов предприятий сферы торговли, составлению планов по материально-техническому обеспечению предприятий сферы торговли, обоснованию и осуществлению закупок товаров;

– сформировать у студентов умение выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры;

– подготовить студентов к выработке эффективных решений в области управления продажами торгового предприятия.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Управленческое мышление», «Микроэкономика», «Цифровые технологии в экономике» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Логистика», «Управление продажами», «Логистика закупок и транспорта», «Логистика складирования и запасов», «Торговый маркетинг».

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы, характеризуют формирование следующих компетенций, индикаторов достижения компетенций.

Профессиональные компетенции выпускников и индикаторы их достижения:

Тип задач	Код и наименование профессиональной компетенции (результат освоения)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания (результата обучения по дисциплине)
Организационно-управленческих	ПК-4 Способен организовывать и планировать деятельность	ПК-4.1 Разрабатывает торгово-технологические	Знает -особенности организации и планирования деятельности предприятий сферы торговли

Тип задач	Код и наименование профессиональной компетенции (результат освоения)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания (результата обучения по дисциплине)
	предприятий сферы торговли и их материально-техническое обеспечение, закупку и продажу товаров в соответствии с целевыми задачами	<p>процессы предприятий сферы торговли</p> <p>ПК-4.2 Составляет планы по материально-техническому обеспечению предприятий сферы торговли и обосновывает закупки товаров</p> <p>ПК-4.3 Осуществляет процедуры закупок</p> <p>ПК-4.4 Управляет продажами в сфере торговли</p>	<p>по закупке и продаже товаров,</p> <ul style="list-style-type: none"> - специфику торгово-технологических процессов торгового предприятия, - процедуру материально-технического обеспечения предприятий сферы торговли <p>Умеет</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать схемы торгово – технологических процессов торговых предприятий, - составлять планы по материально-техническому обеспечению предприятий сферы торговли, - обосновывать процедуру закупок товаров, - управлять продажами торгового предприятия <p>Владеет</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками обоснования закупки товаров -навыками формирования программ продаж торгового предприятия

II. ТРУДОЁМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Коммерческая деятельность

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачётных единиц (216 академических часов).

Структура дисциплины: Коммерческая деятельность

Форма обучения – очная

№	Наименование раздела дисциплины	Семестр	Количество часов по видам учебных занятий и работы обучающегося						Формы промежуточной аттестации
			Лек	Лаб	Пр	ОК	СР	Контроль	
1	Тема 1. Понятие	4	4		10		12	10	

	коммерческой деятельности предприятия и ее законодательное регулирование								
2	Тема 2. Организация закупочной деятельности предприятия	4	6		12			8	
3	Тема 3. Организация сбытовой деятельности предприятия	4	6		12		12	10	
4	Тема 4. Организация договорной деятельности предприятия	4	8		14		12	10	
5	Тема 5. Организация коммерческой деятельности розничных и оптовых предприятий	4	6		12		10	8	
6	Тема 6. Управление продажами торгового предприятия в современных условиях	4	6		14		6	8	
	Итого:		36		74		52	54	экзамен

III. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Лекции - 36 часов

Тема 1. Понятие коммерческой деятельности предприятия и ее законодательное регулирование

Значение, функции и элементы коммерческой деятельности. Системный подход к организации коммерческой деятельности торгового предприятия. Механизмы регулирования коммерческой деятельности в условиях рынка (правовое регулирование, спекуляция и конкуренция). Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны в организации коммерческой деятельности торгового предприятия. Законодательное регулирование и обеспечение защиты коммерческой тайны. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий. Законодательное регулирование процесса создания и ликвидации предприятия (организация и планирование деятельности предприятий сферы торговли).

Тема 2. Организация закупочной деятельности предприятия

Роль и значение закупочной деятельности в системе коммерческой деятельности предприятия. Характеристика основных этапов программы закупки предприятия и ее экономического обоснования (методы определения объема закупаемого товара, методы выбора поставщика, методы определения потребности в закупаемых товарах, методы поставки товаров). Формы и системы материально – технического обеспечения предприятий сферы торговли. Методы определения эффективности закупочной деятельности предприятия в условиях цифровой экономики.

Тема 3. Организация сбытовой деятельности предприятия

Особенности разработки программы сбыта производственного предприятия. Особенности сбытовой программы посредника (оптового, розничного). Оценка эффективности канала сбыта предприятия. Структура отдела сбыта предприятия и методы оценки эффективности его работы. Стратегии сбыта в канале распределения продукции (вталкивания, втягивания).

Тема 4. Организация договорной деятельности предприятия

Сущность договора в гражданско-правовом российском законодательстве. Договор купли – продажи: виды, существенные условия, заключение, исполнение и расторжение. Способы обеспечения обязательств по договору (характеристика всех видов).

Тема 5. Организация коммерческой деятельности розничных и оптовых предприятий

Понятие розничной торговли, виды розничных торговых предприятий (форматы) и особенности их организаций (специализация, типизация). Оценка эффективности торгово-технологических процессов магазина. Определение условий эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (принцип размещения, тип продаж, планировка торгового зала, организация технологических процессов по

приёмке, хранению и выкладке товаров в торговом зале, работа с покупателями).

Виды оптовых предприятий, организация коммерческих процессов оптового предприятия (особенности закупки, хранения и продажи товаров на рынке B2B). Планирование потребности в материально-технических ресурсах. Методы оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Тема 6. Управление продажами торгового предприятия в современных условиях

Планирование продаж торгового предприятия (разработка плана и бюджета продаж). Методы и формы продаж предприятий сферы торговли. Выбор оптимальной технологии продажи для конкретного формата торгового предприятия.

IV. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Практические занятия (74 час.)

Занятие 1. Понятие коммерческой деятельности. Правовое регулирование коммерческих операций и сделок. Государственный контроль в сфере коммерции (10 час.)

1. Подготовка докладов – презентаций по теме
2. Выполнение индивидуального проектного задания (ИДЗ 1 «Характеристика элементов коммерческой деятельности конкретного предприятия, особенности отраслевого законодательного регулирования»)
3. Выполнение индивидуального проектного задания (ИДЗ 2 «Коммерческая информация и способы защиты коммерческой тайны на предприятии»)
4. Круглый стол (тема «Государственный контроль в сфере коммерции» основная законодательная база, регулирующая предпринимательскую деятельность)
5. Тест

Занятие 2. Субъекты коммерческой деятельности (10 час.)

1. Подготовка документов для регистрации и открытия коммерческих предприятий в различных ОПФ
2. Подготовка докладов – презентаций по теме
3. Выполнение индивидуальных проектных заданий (ИДЗ 3 «Оформление пакета документов по регистрации предприятия, составление технологических карт создания и ликвидации предприятия»)
4. Практическое задание по составлению технологических карт процессов создания и ликвидации предприятий в рамках законодательства
5. Тест

Занятие 3. Организация закупочной деятельности предприятия (12 час.)

1. Подготовка докладов – презентаций по теме
2. Выполнение индивидуального проектного задания (ИДЗ 4 «Основные методы закупочной деятельности конкретного предприятия»)
3. Решение ситуационного задания по выбору поставщика и заполнению договора поставки.
4. Материально-техническое обеспечение предприятия: определение потребности в материально-технических ресурсах, поиск и покупка ресурсов, организация доставки, хранения и выдачи потребителям.
5. Тест

Занятие 4. Организация сбытовой деятельности предприятия (10 час.)

1. Подготовка докладов – презентаций по теме
2. Выполнение индивидуальных проектных заданий (ИДЗ 5 «Формирование программы сбыта предприятия и оценка ее эффективности»)
3. Решение кейс-задачи
4. Тест

Занятие 5. Организация договорной деятельности предприятия (12 час.)

1. Подготовка докладов – презентаций по теме
2. Выполнение индивидуальных заданий (ИДЗ 6 «Заполнение 4 форм договоров купли – продажи, нормативно-правовое решение проблем по нарушению условий договора»)
3. Решение кейс задачи
4. Тест

Занятие 6. Организация коммерческой деятельности розничных и оптовых предприятий (10 час.)

1. Подготовка докладов – презентаций по теме
2. Кейс – задача по организации торгово-технологических процессов магазина
3. Кейс задачи по организации хозяйственных связей с посредниками
4. Тест

Занятие 7. Выбор технологии продаж для конкретного торгового предприятия (10 час.)

1. Подготовка докладов – презентаций по теме
2. Выполнение индивидуальных проектных заданий (ИДЗ 7 «На примере конкретных торговых предприятий определить методы и технологии продаж»)
3. Решение кейс-задачи (по управлению продажами торговых предприятий)
4. Круглый стол на тему «Экспертная оценка технологий продаж современных форматов торговых предприятий»
5. Тест (итоговый)

V. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Код и наименование индикатора достижения Результаты обучения		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	<p>Тема 1. Понятие коммерческой деятельности предприятия и ее законодательное регулирование</p> <p>Тема 2. Организация закупочной деятельности предприятия</p> <p>Тема 3. Организация сбытовой деятельности предприятия</p> <p>Тема 4. Организация договорной деятельности предприятия</p> <p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности розничных и оптовых предприятий</p> <p>Тема 6. Управление продажами торгового предприятия в современных условиях</p>	ПК-4.1 Разрабатывает	<p>Знает</p> <p>-особенности организации и планирования деятельности предприятий сферы торговли по закупке и продаже товаров,</p> <p>- специфику торговых процессов торгового предприятия,</p> <p>-процедуру материально-технического обеспечения предприятий сферы торговли</p>	УО-3	
		ПК-4.2 Составляет планы по материально-техническому обеспечению предприятий сферы торговли и обосновывает закупки товаров	<p>Умеет</p> <p>- разрабатывать схемы торговых – технологических процессов торговых предприятий,</p> <p>- составлять планы по материально-техническому обеспечению предприятий сферы торговли,</p> <p>-обосновывать процедуру закупок товаров,</p> <p>- управлять продажами торгового предприятия</p> <p>Владеет</p> <p>-навыками обоснования закупки товаров</p> <p>-навыками формирования программ продаж торгового предприятия</p>	<p>ПР-4</p> <p>ПР-11</p> <p>ПР -13</p>	
	Экзамен				ПР -1

VI. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Самостоятельная работа определяется как индивидуальная или коллективная учебная деятельность, осуществляемая без непосредственного руководства педагога, но по его заданиям и под его контролем. Самостоятельная работа – это познавательная учебная деятельность, когда последовательность мышления студента, его умственных и практических операций и действий зависит и определяется самим студентом.

Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня, что в итоге приводит к развитию навыка самостоятельного планирования и реализации деятельности.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение необходимыми компетенциями по своему направлению подготовки, опытом творческой и исследовательской деятельности.

Формы самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой, Интернет ресурсами;
- самостоятельное ознакомление с лекционным материалом, представленным на электронных носителях, в библиотеке образовательного учреждения;
- подготовка реферативных обзоров источников периодической печати, опорных конспектов, заранее определенных преподавателем;
- поиск информации по теме, с последующим ее представлением в аудитории в форме доклада, презентаций;
- подготовка к выполнению аудиторных контрольных работ;
- выполнение домашних контрольных работ;
- выполнение тестовых заданий, решение задач;
- составление кроссвордов, схем;

- подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции;
- подготовка к деловым и ролевым играм;
- подготовка к экзаменам;
- другие виды деятельности, организуемые и осуществляемые образовательным учреждением и органами студенческого самоуправления.

VII. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

(электронные и печатные издания)

1. Баженов Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2020. - 286 с. - Режим доступа : <https://znanium.com/catalog/product/1232020>
2. Баженов Ю.К. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие /Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 304 с.: - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/939285>
3. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2018. - 400 с.: - (Учебные издания для бакалавров) Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/329767>
4. Диянова С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — Москва: Магистр: ИНФРАМ, 2020. — 384 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1067398>
5. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г. Г. Иванов, Е. С. Холин. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. - 384 с. : ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0498-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1206039>

Дополнительная литература

(печатные и электронные издания)

1. Голубева Т. М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / Т. М. Голубева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Форум : ИНФРА-М, 2020. - 256 с. - (Профессиональное образование). - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1043215>
2. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности: монография / Маклаков Г.В. - М.: Дашков и К, 2016. - 232 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/557756>
3. Наумов В. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебник / В.Н. Наумов, В.Г. Шубаева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. - 437 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/968811>
4. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. - 537 с. - Режим доступа: <https://new.znanium.com> URL: <https://znanium.com/catalog/product/939763>
5. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие / Г.А. Яковлев. — Москва : ИНФРА-М, 2019. - 224 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1018442>

Нормативно-правовые материалы

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 (действующая редакция от 01.05.2019г.) - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/consumerism/>
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая, третья и четвертая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 2020 г.) // [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_5142//](http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_5142/)

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Электронно-библиотечная система «Лань» Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
3. Электронно-библиотечная система «Научно-издательского центра ИНФРА-М» Режим доступа: <http://znanium.com>
4. Электронно-библиотечная система БиблиоТех. Режим доступа: <http://www.bibliotech.ru>
5. Электронный каталог научной библиотеки ДВФУ Режим доступа: <http://ini-fb.dvfu.ru:8000/cgi-bin/gw/chameleon>
6. Научная библиотека КиберЛенинка: Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на всех занятиях аудиторной формы: лекциях и практиках, выполнении аттестационных мероприятий. В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на проработку лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, выполнение контрольных и творческих работ.

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» предполагает рейтинговую систему оценки знаний студентов и предусматривает со

стороны преподавателя текущий контроль за посещением студентами лекций, подготовкой и выполнением всех практических заданий, выполнением всех видов самостоятельной работы.

Промежуточной аттестацией по дисциплине «Коммерческая деятельность» является экзамен.

Студент считается аттестованным по дисциплине при условии выполнения всех видов текущего контроля и самостоятельной работы, предусмотренных учебной программой.

Шкала оценивания сформированности образовательных результатов по дисциплине представлена в фонде оценочных средств (ФОС).

IX. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебные занятия по дисциплине проводятся в помещениях, оснащенных соответствующим оборудованием и программным обеспечением. Перечень материально-технического и программного обеспечения дисциплины приведен в таблице.

Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
690922, г. Владивосток, остров Русский, полуостров Саперный, поселок Аякс, 10, корпус G, каб. G202, лекционная аудитория для проведения занятий лекционного типа; учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации	44 посадочных места, автоматизированное рабочее место преподавателя, переносная магнитно-маркерная доска, WI-FI Ноутбук Acer ExtensaE2511-30BO Экран с электроприводом 236*147 см Trim Screen Line; Проектор DLP, 3000 ANSI Lm, WXGA 1280x800, 2000:1 EW330U Mitsubishi; Подсистема специализированных креплений оборудования CORSA-2007 Tuarex; Подсистема видеокоммутации; Подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; акустическая система для потолочного монтажа SI 3CT LP Extron; цифровой аудиопроцессор DMP 44 LC Extron.	Microsoft Office 365 Microsoft Teams

