

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор института


подпись

Ю.Л. Александров

«16» марта 2016 г.

Торгово-экономический институт
институт, реализующий ОП

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Дисциплина Б1.Б.19 Организация и управление коммерческой
деятельностью

*индекс и наименование дисциплины (на русском и иностранной языке при реализации на
иностранном языке) в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом*

Направление подготовки/специальность 38.03.07 Товароведение

код и наименование направления
подготовки/специальности

Направленность (профиль) 38.03.07.02 Товароведение и экспертиза в сфере
производства и обращения непродовольственных товаров и сырья

код и наименование направленности (профиля)

Красноярск 2016

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по укрупненной группе

38.00.00 Экономика и управление

шифр и наименование укрупненной группы

Направления подготовки/специальность (профиль/специализация)

38.03.07 Товароведение 38.03.07.02 Товароведение и экспертиза в сфере
производства и обращения непродовольственных товаров и сырья

код и наименование направления подготовки (профиля)

Программу составили

Н.В.Ананьева

инициалы, фамилия,



подпись

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Сформировать у студентов системное представление об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного покупательского рынка.

1.2 Задачи изучения дисциплины

- дать представление о сущности коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития;
- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена

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

ОК-3: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	
Уровень 1	Знать: основы экономических знаний в различных сферах деятельности.
Уровень 1	Уметь: использовать основы экономических знаний в различных сферах
Уровень 1	Владеть: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.
ОПК-2: способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	
Уровень 1	Знать: организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях.

Уровень 1	Уметь: находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях.
Уровень 1	Владеть: способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях.
ОПК-4: способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач	
Уровень 1	Знать: основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук.
Уровень 1	Уметь: использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении задач в области организации и осуществления коммерческой деятельности.
Уровень 1	Владеть: способностью использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач в области организации и осуществления коммерческой деятельности.
ОПК-5: способность применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгово-технологических процессов и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров	
Уровень 1	Знать: организацию торгово-технологических процессов, качества и безопасности потребительских товаров.
Уровень 1	Уметь: применять знания естественных дисциплин для организации торгово-технологических процессов и безопасности качества потребительских товаров.
Уровень 1	Владеть: способностью применять знания естественных дисциплин для организации торгово-технологических процессов и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров.
ПК-2: способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	
Уровень 1	Знать: организацию закупки и поставки товаров, структуру договорных обязательств.
Уровень 1	Уметь: организовывать закупку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности.
Уровень 1	Владеть: способностью организовывать закупку и поставку товаров, методикой контроля выполнения договорных обязательств, повышением эффективности торгово-закупочной деятельности.
ПК-3: умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения	
Уровень 1	Знать: порядок составления заключения по результатам рассмотрения рекламации и претензии к качеству товара.
Уровень 1	Уметь: готовить заключения по результатам рассмотрения рекламации и претензии к качеству товара.
Уровень 1	Владеть: навыками разработки мероприятий по повышению результативности претензионной работы.

ПК-13: умение проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам	
Уровень 1	Знать: правила приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, требования к качеству, безопасности и экологии, установленных техническими регламентами, стандартами.
Уровень 1	Уметь: проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности.
Уровень 1	Владеть: навыками проведения приемки товаров по количеству, качеству и комплектности.
ПК-14: способность осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	
Уровень 1	Знать: требования к упаковке и маркировке, правилам по срокам хранения.
Уровень 1	Уметь: предъявлять соответствующие требования к упаковке и маркировке, правилам и срокам хранения товаров.
Уровень 1	Владеть: правилами хранения, транспортирования тары и упаковочных материалов.
ПК-15: умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	
Уровень 1	Знать: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки.
Уровень 1	Уметь: контролировать условия поставки товаров, оформлять документацию по торговым операциям; использовать современные информационные технологии в торговой деятельности.
Уровень 1	Владеть: умением оформлять документацию по учету торговых операций.

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Данная дисциплина базируется на знаниях курсов: Правовое регулирование коммерческой деятельностью, Этика и психология в товароведной деятельности, Программное обеспечение в профессиональной деятельности, Оборудование торговых предприятий.

Данная дисциплина необходима для успешного освоения дисциплин: Товарный менеджмент, Товароведение однородных групп непродовольственных товаров, Идентификация и обнаружение фальсификации непродовольственных товаров, Таможенная экспертиза.

1.5 Особенности реализации дисциплины:

Язык реализации дисциплины Русский
 Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ.

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр
		6
Общая трудоемкость дисциплины	4 (144)	4 (144)
Контактная работа с преподавателем:	0,44 (16)	0,44 (16)
занятия лекционного типа	0,17 (6)	0,17 (6)
занятия семинарского типа		
в том числе: семинары		
практические занятия	0,28 (10)	0,28 (10)
практикумы		
лабораторные работы		
другие виды контактной работы		
в том числе: групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иная внеаудиторная контактная работа:		
групповые занятия		
индивидуальные занятия		
Самостоятельная работа обучающихся:	3,31 (119)	3,31 (119)
изучение теоретического курса (ТО)		
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Нет	Нет
Промежуточная аттестация (Экзамен)	0,25 (9)	0,25 (9)

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или Практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или Практикумы (акад. час)		
1	2	3	4	5	6	7
1	Модуль 1 Сущность и значение коммерческой деятельности	4	8	0	66	ОПК-5 ПК-13 ПК-15 ПК-2 ПК-3
2	Модуль 2. Организация коммерческой деятельности	2	2	0	53	ОК-3 ОПК-2 ОПК-4 ОПК-5 ПК-13 ПК-14 ПК-15 ПК-2 ПК-3
Всего		6	10	0	119	

3.2 Занятия лекционного типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Сущность коммерческой деятельности	1	1	0
2	1	Характеристика коммерческих предприятий	1	1	0
3	1	Формирование хозяйственных связей в сфере обращения	0	0	0
4	1	Организация товародвижения в оптовой торговле	1	1	0

5	1	Организация розничной торговой сети	1	1	1
6	2	Организация приемки, размещения и хранения товаров	1	0	0
7	2	Управление ассортиментом товаров в коммерческой деятельности	0	0	0
8	2	Организация и управление коммерческой деятельностью на ярмарках, выставках, аукционах, товарных биржах	0	0	0
9	2	Эффективность коммерческой деятельности	1	0	0
Всего			6	4	1

3.3 Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Субстанция коммерческой деятельности	1	0	1
2	1	Характеристика коммерческих предприятий	1	1	0
3	1	Формирование хозяйственных связей в сфере обращения	1	0	0
4	1	Организация товародвижения в оптовой торговле	4	1	1
5	1	Организация розничной торговой сети	1	0	1
6	2	Организация приемки, размещения и хранения товаров	0	0	0
7	2	Управление ассортиментом товаров в коммерческой деятельности	1	0	1

8	2	Организация и управление коммерческой деятельностью на ярмарках, выставках, аукционах, товарных биржах	1	1	0
9	2	Эффективность коммерческой деятельности	0	1	0
Всего			10	4	4

3.4 Лабораторные занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
Всего					

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

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Ананьева Н. В.	Коммерческая деятельность: метод. указания к выполнению курс. работы для студентов специальности 080111.65 "Маркетинг" всех форм обучения	Красноярск: КГТЭИ, 2010
Л1.2	Рубан О. В.	Коммерческая деятельность оптовых предприятий: учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профиля 100700.62.01 «Коммерция»]	Красноярск: СФУ, 2014

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

5.1 Перечень видов оценочных средств

Виды оценочных средств прилагаются в Фонде оценочных средств (Приложение А к рабочей программе).

5.2 Контрольные вопросы и задания

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности на предприятии.
2. Развитие коммерции в России.
3. Заслуги Петра I в развитии российской торговли.

4.Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 01.10.2015 года

5.Объекты коммерческой деятельности, их характеристика.

6.Субъекты коммерческой деятельности, их классификация.

Предприятие как субъект коммерческой деятельности.

7.Типология организаций как юридического лица.

8.Современные форматы предприятий розничной торговли.

9.Организация товародвижения в торговом предприятии.

10.Торговые сети. Характеристика и направления развития.

11.Организация приемки товаров по качеству в магазине и на складе.

Нормативные документы.

12.Организация приемки товаров по количеству в магазине и на складе. Нормативные документы.

13.Оптовые посредники и их роль в процессе товародвижения.

14.Роль хозяйственных связей в экономике.

15.Цели и задачи коммерческой работы розничного торгового предприятия.

16.Место розничной торговой сети в системе потребительского рынка.

17.Договоры купли-продажи товаров: содержание, порядок заключения, изменения и расторжения.

18.Методы розничной продажи товаров.

19.Использование товарного знака.

20.Правила работы розничных торговых предприятий.

21.Взаимосвязь товарных запасов с функциями коммерческой деятельности.

22.Торговые сети. Характеристика и направления развития.

23.Организация приемки товаров по качеству в магазине и на складе.

Нормативные документы.

24.Организация приемки товаров по количеству в магазине и на складе. Нормативные документы.

25.Характеристика относительных показателей ассортимента и формулы их определяющие.

26.Методика ABC-анализа.

27.Отличие понятий «товарная номенклатура» и «торговый ассортимент».

28.Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров предприятием.

29.Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков предприятием.

30.Экономическая эффективность коммерческой деятельности.

5.3 Темы письменных работ

1. Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий).
 2. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок.
 2. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.
 3. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
 4. Принципы проектирования торгового зала.
 5. Индустрия розничной торговли: магазинные и внемагазинные форматы.
 6. Система франчайзинга и ее применение в торговле.
 7. Торговые сети. Характеристика и направления развития.
 8. Организация приемки товаров по качеству в магазине и на складе.
- Нормативные документы.
9. Организация приемки товаров по количеству в магазине и на складе.
- Нормативные документы.
10. Оптовые посредники и их роль в процессе товародвижения.
 11. Формирование ассортимента товаров и факторы, влияющие на него.
 12. Организация процесса продажи товаров и методы расстановки оборудования в торговом зале.
 13. Понятие, содержание и результативность торгового процесса в розничном торговом предприятии.
 14. Торговое обслуживание: его составляющие и критерии оценки. Концепция качества торговой услуги. Понятия культуры торговли, качества торгового обслуживания, культуры обслуживания.
 15. Основные группы помещений розничного торгового предприятия и их влияние на организацию торгово-технологических процессов.
 16. Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии.
 17. Федеральный Закон «О защите прав потребителей» от 13.07.2015 года, в редакции с 1992 года.
 18. Формы продажи товаров: Cash & Carry, стоковая торговля, Second hand, торговля по заказам, комиссионная торговля, салонная торговля и другие формы. Методы продажи товаров: индивидуальное обслуживание, самообслуживание, с открытой выкладкой, по образцам, по каталогам и др. Основные и дополнительные услуги. Обязательные требования к услуге реализации товаров и сертификация услуг розничной торговли.
 19. Представление товара в торговом зале: типы выкладки товара (горизонтальная, вертикальная, дисплейная, бутиковая и палетная), методы представления товара. Принципы выкладки товаров.

Оформление товара: фирменная упаковка, маркировка, система ценников (слимлайн).

20. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха.

21. Характеристика торговых предприятий зарубежных стран «Суперсторы», «Суперетта», «Кауфхалле», «Суперонтер», «Конвинненсонтер», «Супертридо», «Арагонтер».

22. Организация хозяйственных связей по поставке товаров.

23. Характеристика розничных торговых предприятий по концентрации и месторасположению. Молл, характеристика торгового комплекса, значение на современном этапе.

24. Содержание торгово-технологического процесса в магазине, его составные элементы.

25. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой.

26. Процесс управления коммерческой деятельностью.

27. Структура управления коммерческой деятельностью.

28. Сущность процесса управления. Субъект и объект управления.

Система управления.

29. Структура управления, ее понятие и взаимосвязь с функциями управления.

30. Внешняя среда предприятия.

31. Магазиностроение как объект управления торговым предприятием.

32. Структура управления, ее понятие и взаимосвязь с функциями управления.

33. Понятие управленческих отношений и их классификация.

34. Понятие и принципы построения информационного обеспечения процесса.

35. Управление мерчандайзингом.

36. Функции управления торговым предприятием: содержание и значение.

37. Понятие и технология принятия управленческого решения.

38. Методы оценки и контроля качества торговой услуги. Метод оценки качества торгового обслуживания, основанного на модели «SERVQUAL».

39. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.

40. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле.

41. Планировка и устройство торгового зала: зонирование торгового зала, способы расстановки оборудования, определение количества кассовых терминалов.

42. Брендинг розничных предприятий. Законодательные

требования и требования рекламоспособности к бренду.

43. Методы управления коммерческой деятельностью предприятия.

44. Искусство коммерции и сбыта, их эволюционное развитие.

45. Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 01.10.2015 года.

46. Коммерческие акты, порядок их составления и предъявления.

47. Необходимость и требования к управлению торговым предприятием.

48. Предприятие торговли как объект управления.

49. Факторы, влияющие на качество торгового обслуживания покупателей.

6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Памбухчиянц О. В.	Организация торговли: учебник	Москва: Дашков и К°, 2014
Л1.2	Жулидов С. И.	Организация торговли: учебник по специальностям 100701 "Коммерция", 100801 "Товароведение и экспертиза качества потреб. товаров"	Москва: Форум, 2013
Л1.3	Боровинский Д. В., Куимов В. В.	Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)	Красноярск: СФУ, 2014
Л1.4	Рогожин М. Ю.	Организация управления персоналом предприятия: учебно-практическое пособие	Москва: Директ-Медиа, 2014
Л1.5	Яковлев Г. А.	Основы коммерции: учебное пособие: [для вузов по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 080111 "Маркетинг"]	Москва: ИНФРА-М, 2016
Л1.6	Дашков Л. П., Памбухчиянц О. В.	Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник для вузов по направлению подготовки "Товароведение", квалификации - бакалавр	М.: Дашков и К, 2012
Л1.7	Гаврилов Л. П.	Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учебник для бакалавров	М.: Юрайт, 2014
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год

Л2.1	Савицкая Г. В.	Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. Методологические аспекты	Москва: ИНФРА-М, 2014
Л2.2	Иванов Г. Г., Никишин А. Ф., Шипилова С. С.	Оптовая торговля: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям "Торговое дело" (бакалавриат), "Экономика (бакалавриат), "Менеджмент (бакалавриат)	Москва: ИНФРА-М, 2013
Л2.3	Пономарева З. М.	Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы "Аукцион", "Биржа": практикум	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2013
6.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Ананьева Н. В.	Коммерческая деятельность: метод. указания к выполнению курс. работы для студентов специальности 080111.65 "Маркетинг" всех форм обучения	Красноярск: КГТЭИ, 2010
Л3.2	Ананьева Н. В.	Коммерческая деятельность: метод. указания и задания для выполнения контрол. работы для студентов специальности 080111.65 "Маркетинг" заоч. и заоч. в сокращен. сроки форм обучения	Красноярск: КГТЭИ, 2009
Л3.3	Рубан О. В.	Коммерческая деятельность оптовых предприятий: учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профиля 100700.62.01 «Коммерция»]	Красноярск: СФУ, 2014

7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Э1	Официальный сайт Института экономики переходного периода	www.iet.ru
Э2	Официальный сайт Правительства РФ	www.government.ru
Э3	Официальный сайт Федеральной антимонопольной служб	www.fas.ru
Э4	Национальная торговая ассоциация	http:// www. nta –rus. ru
Э5	Мониторинг экономических показателей	http:// www. budgetrf. ru -
Э6	Деловая пресса	http:// www. businesspress.ru
Э7	Новости и технологии торгового бизнеса	http:// www. torgrus. ru -

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Учебная деятельность студента в процессе изучения дисциплины строится из контактных форм работы - э лекции, семинарские занятия, подготовка и обсуждение реферата по одной из предложенных тем, самостоятельная работа студентов (над нормативными документами, научной и учебной литературой, освоение статистической и аналитической информации), использование индивидуальных консультаций, завершающее итоговое испытание - зачет.

Работа на лекциях является очень важным видом студенческой деятельности, где излагаются основные теоретические положения и концепции курса, дающие студентам информацию, соответствующую программе.

Лекционный материал дисциплины структурирован по разделам и темам. Каждый раздел определяет уровень знаний и навыков, необходимых учащемуся для подготовки к профессиональной деятельности

Основная часть времени отводится на знакомство с литературными источниками, которые предлагаются к изучению, работу библиотечных фондах вуза и города, а также освоение электронных источников информации. Конспектируя наиболее важные вопросы, имеющие научно-практическую значимость, новизну, актуальность, делая выводы, заключения, высказывая практические замечания, выдвигая различные положения, гипотезы, студенты глубже понимают вопросы курса.

Краткие записи лекций (конспектирование) помогает усвоить материал. Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины.

Подготовка к семинарам осуществляется в соответствии с планом занятия, в котором дается список литературы

Выступление на семинаре должно быть компактным и вразумительным, без неоправданных отступлений и рассуждений. Студент должен излагать материал выступления свободно. Необходимо концентрировать свое внимание на том, что выступление должно быть обращено к аудитории, а не к преподавателю. По окончании семинарского занятия студенту следует повторить выводы, сконструированные на семинаре, проследив логику их построения, отметив положения, лежащие в их основе. Для этого студенту в течение семинара следует делать пометки. Более того в случае неточностей и (или) непонимания какого-либо вопроса пройденного материала студенту следует обратиться к преподавателю для получения необходимой консультации и разъяснения возникшей ситуации.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает в конце семинара, выставляя в рабочий журнал текущие оценки. Студент имеет право ознакомиться с ними.

Тест это система стандартизированных вопросов (заданий) позволяющих автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающихся. Тесты могут быть аудиторными и внеаудиторными. О проведении теста, его формы, а также раздел (темы) дисциплины, выносимые на тестирование, доводит до сведения студентов преподаватель, ведущий семинарские занятия. Терминологический словарь выносится на текущий контроль.

Самостоятельная работа формирует творческую поисковую активность студентов, представление о своих научных и социальных возможностях, а также способность выделять главное, развивает и совершенствует логическое мышление. Для успешной сдачи зачета необходимо изучить теоретическую часть курса, научиться применять теоретические знания в практической профессиональной деятельности, практическом выполнении заданий самостоятельной работы.

Самостоятельная работа включает:

1. Освоение теоретического материала,
2. Изучение публикаций по актуальным экономическим вопросам, связанным с проблематикой дисциплины
3. Подготовка докладов по темам в соответствии с программой курса.
4. Ответы на контрольные вопросы, выполнение контрольных заданий, предложенных в учебно-тематическом плане практических занятий и текущем контроле знаний студентов.
5. Тестирование студентов.
6. Консультации преподавателя по наиболее сложным темам.

На самостоятельную работу студента в ЭОК отводится:

- изучение теоретического курса и закрепления практического материала (ЭОК)
- задания в ЭОК (анализ и написание статьи, аннотации, реферат, эссе)
- самоконтроль (тестирование в ЭОК)

Постоянная активность на занятиях, готовность ставить и обсуждать актуальные проблемы курса – залог успешной работы и положительной оценки.

9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)

9.1 Перечень необходимого программного обеспечения

9.1.1	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лиц сертификат 45676576, от 02.07.2009, бессрочный;
9.1.2	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level - Лиц сертификат сертификат 43164214, от 06.12.2007, бессрочный;
9.1.3	ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лиц сертификат EAV-0189835462, от 10.04.2017;

9.1.4	Kaspersky Endpoint Security – Лиц сертификат 2462–170522-081649–547–546 от 22.05.2017.
-------	--

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

9.2.1	Электронные каталоги библиотек г. Красноярск
9.2.2	Электронный каталог Научной библиотеки Сибирского федерального университета
9.2.3	Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края
9.2.4	Российские электронные научные журналы и базы данных online
9.2.5	Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): http://elibrary.ru [до 2023]
9.2.6	Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ):
9.2.7	Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ: http://dvs.rsl.ru (доступ к полному тексту), http://diss.rsl.ru (доступ к каталогу)
9.2.8	Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": http://www.znaniium.com
9.2.9	Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»:
9.2.10	Электронно-библиотечная система «Лань»: http://e.lanbook .

10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

10.1	Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.
10.2	В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.
10.3	Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.
10.4	Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).