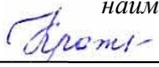


Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой
товароведения и экспертизы
товаров

наименование кафедры
 И.В.Кротова

подпись, инициалы, фамилия

«12» декабря 2017г.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

институт, реализующий ОП ВО

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
торгового дела и маркетинга
наименование кафедры

 Ю.Ю. Суслова

подпись, инициалы, фамилия

«23» ноября 2017г.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

институт, реализующий дисциплину

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Дисциплина Б1.Б.12 Организация и управление коммерческой
деятельностью

индекс и наименование дисциплины (на русском и иностранном 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) 38.03.07.05 Экспертиза товаров во внутренней и
внешней торговле

код и наименование направленности (профиля)

форма обучения очная

год набора 2018

Красноярск 2017

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе 380000 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

код и наименование укрупненной группы

Направления подготовки /специальность (профиль/специализация)

38.03.07 Товароведение

38.03.07.05 Экспертиза товаров во внутренней и внешней торговле

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

Цель изучения дисциплины: сформировать у студентов системное представление об основах организации и управления коммерческой деятельностью розничных и оптовых торговых предприятий с учетом их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского 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	знать: экономическую роль коммерческой деятельности в сфере товарного обращения
	уметь: оценивать влияние экономических факторов на систему торгово- хозяйственных взаимоотношений
	владеть: способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
ОПК-2: способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	знать: организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
	уметь: находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
	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	знать: сущность коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития.
	уметь: использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении задач в области организации и осуществления коммерческой деятельности;
	владеть: способностью использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач в области организации и осуществления коммерческой деятельности;
ПК-2: способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	знать: организацию закупки и поставки товаров, структуру договорных обязательств;
	уметь: организовывать закупку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности;
	владеть: способностью организовывать закупку и поставку товаров, методикой контроля выполнения договорных обязательств, повышением эффективности торгово-закупочной деятельности

ПК-4: системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	знать: принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения;
	уметь: осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров;
	владеть: методами управления товарами в сфере обращения
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	знать: требования к выкладке товаров в местах продажи
	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	знать: состав и содержание товаросопроводительной документации;
	уметь: проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах; - управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара; - оформлять первичную документацию по учету торговых операций;
	владеть: навыками инвентаризации товарно-материальных ценностей.

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Данная дисциплина базируется на знаниях курсов: Маркетинг, Менеджмент, Культурология, Экономика, Философия.

Данная дисциплина необходима для успешного освоения дисциплин: Товароведение однородных групп непродовольственных товаров, Товароведение и экспертиза продовольственных товаров растительного происхождения, Логистика, Продовольственный комплекс России.

1.5 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр
		4
Общая трудоемкость дисциплины	3 (108)	3 (108)
Контактная работа с преподавателем:	1,5 (54)	1,5 (54)
занятия лекционного типа	0,5 (18)	0,5 (18)
занятия семинарского типа		
в том числе: семинары		
практические занятия	1 (36)	1 (36)
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:	1,5 (54)	1,5 (54)
изучение теоретического курса (ТО)		
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Нет	Нет
Промежуточная аттестация (Зачёт)		

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	Сущность и значение коммерческой деятельности	10	20	0	30	ОК-3 ОПК-2 ОПК-4 ПК-14 ПК-15 ПК-2 ПК-4
2	Организация коммерческой деятельности	8	16	0	24	ОК-3 ОПК-2 ОПК-4 ПК-14 ПК-15 ПК-2 ПК-4
Всего		18	36	0	54	

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	Субстанция коммерческой деятельности	2	2	1
2	1	Характеристика коммерческих предприятий	2	0	1
3	1	Формирование хозяйственных связей в сфере обращения	2	0	1
4	1	Организация товародвижения в оптовой торговле	2	2	1
5	1	Организация розничной торговой сети	2	0	1
6	2	Организация приемки, размещения и хранения товаров	2	0	0
7	2	Управление ассортиментом товаров в коммерческой деятельности	2	0	0
8	2	Организация и управление коммерческой деятельностью на ярмарках, выставках, аукционах, товарных биржах	2	0	1
9	2	Эффективность коммерческой деятельности	2	0	1
Всего			18	4	7

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	4	2	1
2	1	Характеристика коммерческих предприятий	4	2	1
3	1	Формирование хозяйственных связей в сфере обращения	4	0	1
4	1	Организация товародвижения в оптовой торговле	4	2	1
5	1	Организация розничной торговой сети	4	0	1
6	2	Организация приемки, размещения и хранения товаров	4	0	0
7	2	Управление ассортиментом товаров в коммерческой деятельности	4	0	1
8	2	Организация и управление коммерческой деятельностью на ярмарках, выставках, аукционах, товарных биржах	4	1	1
9	2	Эффективность коммерческой деятельности	4	1	1
Всего			36	8	8

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

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	Харченко Л. Н.	Инновационно-коммерческая деятельность преподавателя современного вуза: монография	Москва: Директ-Медиа, 2014
Л1.3	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
Л1.4	Ветцель К. Я.	Коммерческая деятельность и логистика: учебно-методический комплекс [для для студентов по напр. подготовки 080200.62 «Менеджмент», профиля 080200.62.00.04 «Маркетинг»]	Красноярск: СФУ, 2014

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

5.1 Перечень видов оценочных средств

Промежуточной формой контроля по дисциплине является зачёт. Уровень знаний, умений и навыков студентов при проведении зачёта оценивается по двухбалльной шкале оценками: «зачтено» и «не зачтено». Оценочные средства и критерии их оценивания приведены в Фонде оценочных средств в приложении (в виде ФОС) к рабочей программе.

5.2 Контрольные вопросы и задания

Задания для текущего контроля приведены в Фонде оценочных средств в приложении (в виде ФОС) к рабочей программе.

Контрольные вопросы для промежуточной аттестации (зачет)

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности на предприятии.
2. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле.
3. История развития коммерции в России.
4. Заслуги Петра I в развитии российской торговли.
5. Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изменениями на 3 июля 2016 года).
6. Объекты коммерческой деятельности, их характеристика.

7. Субъекты коммерческой деятельности, их классификация. Предприятие как субъект коммерческой деятельности.
8. Типология организаций как юридического лица.
9. Предприятие торговли как объект управления.
10. Современные форматы предприятий розничной торговли.
11. Организация товародвижения в торговом предприятии.
12. Торговые сети. Характеристика и направления развития.
13. Оптовые посредники и их роль в процессе товародвижения.
14. Роль хозяйственных связей в экономике.
15. Оптовая продажа товаров: методы, организация, эффективность.
16. Индустрия розничной торговли: магазинные и внемагазинные форматы.
17. Место розничной торговой сети в системе потребительского рынка.
18. Договор купли-продажи товаров: содержание, порядок заключения, изменения и расторжения.
19. Методы и технологии розничной продажи товаров.
20. 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).
21. Документальное оформление торговых операций.
22. Правила работы розничных торговых предприятий.
23. Основные группы помещений розничного торгового предприятия и их влияние на организацию торгово-технологических процессов.
24. Взаимосвязь товарных запасов с функциями коммерческой деятельности.
25. Факторы, влияющие на качество торгового обслуживания покупателей.
26. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
27. Организация биржевой торговли.
28. Факторы внешней среды предприятия.
29. Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий).
30. Организация приемки товаров по количеству и качеству в магазине и на складе. Нормативные документы.
31. Торгово-промышленные выставки, виды и условия их проведения.
32. Структура торгово-технологического процесса и последовательность выполнения операций по доведению товаров до потребителей.
33. Факторинг на коммерческих предприятиях и перспективы его развития.
34. Франчайзинг на коммерческих предприятиях и перспективы его развития.

35. Совершенствование лизинговых операций торгового коммерческого предприятия.
36. Типизация и специализация магазинов, их значение.
37. Мерчандайзинг в организации продвижения товаров в торговых сетях.
38. Сущность и функции оптовой торговли.
39. Организация и инструменты сбытовой политики фирмы.
40. Организация работы складского хозяйства предприятия.
41. Особенности (организация) сетевой розничной торговли.
42. Государственное регулирование в торговле.
43. Экономическая эффективность использования тары и упаковки.
44. Формы и методы международной торговли.
45. Аукционная торговля: понятие, значение, отличительные особенности.
46. Организация проведения оптовых ярмарок.
47. Ассортиментная политика производственной (торговой) фирмы.
48. Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности в розничных предприятиях.
49. Виды договоров в коммерческой деятельности.
50. Показатели оценки эффективности работы торговой организации.

5.3 Темы письменных работ

Тематика контрольной работы

1. Исторические аспекты развития торгового дела.
2. Великие русские купцы-меценаты, их роль и значение в развитии отечества.
3. Развитие международной торговли с древних времен до наших дней.
4. Роль коммерсанта в развитии национальной и мировой цивилизации.
5. Функционально-средовой подход в управлении изменениями на предприятии.
6. Будущее коммерции в XXI веке в Российской Федерации и зарубежных странах.
7. Торговое предприятие как субъект рыночной экономики.
8. Торговые структуры их виды и функции. Форматы торговых предприятий.
9. Тенденции и перспективы развития торговых предприятий в России.
10. Электронные магазины и супермаркеты.
11. Зарубежный опыт развития оптово-розничных предприятий.
12. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
13. Сделка купли-продажи.
14. Посредники в коммерческой деятельности и их положения на рынке.
15. Порядок заключения договора.
16. Договор поставки товаров: содержание, условия изменения и расторжения.

17. Операция факторинга в коммерции.
18. Виды договоров, применяемых в торговле.
19. Цель развития и функции оптовой торговли.
20. Основы типизации и технологической планировки магазинов.
21. Роль оптовых предприятий в процессе товародвижения.
22. Товародвижение на потребительском рынке. Факторы, влияющие на процессы товародвижения.
23. Технология товародвижения, каналы и звенность товародвижения. Выбор каналов товародвижения.
24. Эффективность товародвижения, показатели по которым оценивается.
25. Формы и методы товароснабжения.
26. Эффективность товароснабжения и факторы ее определяющие.
27. Принципы рационального построения процесса товародвижения.
28. Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности в розничных предприятиях.
29. Использование франчайзинга в коммерции.
30. Качество обслуживания и факторы ее определяющие.
31. Розничная торговая сеть. Классификация розничных торговых сетей.
32. Электронные супермаркеты.
33. Мерчандайзинг в торговле.
34. Процесс внедрения инноваций в розничной торговле.
35. Методы розничной продажи товаров.
36. Особенности и способы хранения товаров на складе. Оптимальные режимы хранения товаров.
37. Основные виды складских помещений и их взаимосвязь.
38. Правила приемки товарно-материальных ценностей по качеству.
39. Приемка продукции по количеству.
40. Роль транспорта в торговле.
41. Роль тары и упаковки в сохранении качества и снижении потерь продукции.
42. Нормируемые и ненормируемые потери при хранении.
43. Технологии автоматической идентификации.
44. Товарно-ассортиментная политика предприятия и ее составляющие.
45. Понятие и классификация ассортимента товаров и услуг.
46. ABC – анализ.
47. Факторы, влияющие на формирование ассортимента.
48. Показатели ассортимента товаров.
49. Сущность и особенности биржевой торговли.
50. Характеристика ведущих мировых бирж.
51. Регулирование биржевой торговли.
52. Сущность и особенности аукционной торговли.
53. Ведущие аукционы мира.
54. Организация и проведение аукционной торговли.
55. Понятие, виды и характеристика ярмарок и выставок.

56. Организация торговли на ярмарках и выставках.
57. Ведущие мировые ярмарки и выставки.
58. Принципы организации эффективного бизнеса на фирме и в торговле.
59. Проблемы оценки эффективности коммерческой деятельности в современном бизнесе.
60. Понятие и критерии эффективности коммерческой деятельности.
61. Методы оценки эффективности коммерческой деятельности.
62. Способы управления эффективностью коммерческой деятельности.
63. Экономические и организационно-технологические показатели торговли.

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

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Боровинский Д. В., Куимов В. В.	Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)	Красноярск: СФУ, 2014
Л1.2	Памбухчиянц О. В.	Организация коммерческой деятельности: учебник	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2014
Л1.3	Жулидов С. И.	Организация торговли: Учебник	Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2017
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Рубан О. В., Иванова Л. В., Винокурова Т. Ю.	Аутсорсинг в торговле: учеб. пособие для студентов специальностей 080301.65, 080401.65, направлений подготовки 100700.62 и 100800.62 всех форм обучения	Красноярск: КГТЭИ, 2012
Л2.2	Рубан О. В.	Организация и управление коммерческой деятельностью: конспект лекций для студентов направления подготовки 100800.62 "Товароведение" всех форм обучения	Красноярск: КГТЭИ, 2012
Л2.3	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
Л2.4	Половцева Ф.П.	Коммерческая деятельность: учебник	Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014

Л2.5	Памбухчиянц О. В.	Организация торговли: учебник	Москва: Дашков и К°, 2014
Л2.6	Жулидов С. И.	Организация торговли: учебник по специальностям 100701 "Коммерция", 100801 "Товароведение и экспертиза качества потреб. товаров"	Москва: Форум, 2013
Л2.7	Денисова Н. И.	Коммерческая деятельность предприятий торговли: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)"	Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2012
Л2.8	Минько Э. В., Минько А. Э.	Основы коммерции: учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг"	Москва: Питер, 2013
Л2.9	Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К., Памбухчиянц О. В.	Коммерция и технология торговли: учебник	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012
Л2.10	Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю.	Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности: монография	Красноярск: СФУ, 2015
Л2.11	Яковлев Г. А.	Основы коммерции: учебное пособие: [для вузов по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 080111 "Маркетинг"]	Москва: ИНФРА-М, 2016
Л2.12	Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю.	Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография	Красноярск: СФУ, 2016
Л2.13	Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Максименко И. А., Рубан О. В.,	Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология: Ч. 1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности:	Красноярск: СФУ, 2016
Л2.14	Иванов Г. Г., Лебедева И. С., Панкина Т. В.	Управление торговой организацией: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.62 "Торговое дело" (бакалавриат)	Москва: Форум, 2013
Л2.15	Сафонов М. Н.	Правила торговли: производственное издание	Москва: РИО, 2016
Л2.16	Пономарева З. М.	Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы "Аукцион", "Биржа": практикум	Москва: Издательско-торговая корпорация
Л2.17	Синяева И.М, Романенкова О.Н., Земляк С.В., Синяев В.В.	Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров; допущено УМО высшего образования	М.: Юрайт, 2014

Л2.18	Дашков Л. П., Памбухчианц О. В.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник	Москва: Издательско- торговая корпорация
Л2.19	Чкалова О. В.	Торговое дело : организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник	Москва: Форум, 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	Харченко Л. Н.	Инновационно-коммерческая деятельность преподавателя современного вуза: монография	Москва: Директ- Медиа, 2014
Л3.3	Чеглов В. П.	Экономика и организация управления розничными торговыми сетями. Практикум: учебное пособие для студентов	Москва: Вузовский учебник, 2013
Л3.4	Рубан О. В.	Коммерческая деятельность оптовых предприятий: учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки	Красноярск: СФУ, 2014
Л3.5	Ветцель К. Я.	Коммерческая деятельность и логистика: учебно-методический комплекс [для для студентов по напр. подготовки 080200.62	Красноярск: СФУ, 2014

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

Э1	Официальный сайт Института экономики	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 -
Э8	Роспотребнадзор;	http://rospotrebnadzor.ru

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Учебная деятельность студента в процессе изучения дисциплины строится из контактных форм работы - это 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 фондов 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; пометать 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) Лицензиат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
9.1.2	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицензиат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
9.1.3	ESET NOD32 Antivirus;
9.1.4	Kaspersky Endpoint.

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

9.2.1	Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:
9.2.2	Библиотека учебной и научной литературы: http://www.i-u.ru/biblio
9.2.3	Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): http://elibrary.ru
9.2.4	ЭБ Издательского дома «Гребенников»: http://grebennikon.ru
9.2.5	Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": http://www.znaniium.com
9.2.6	Электронно-библиотечная система «Лань»: http://e.lanbook.com
9.2.7	Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: http://elcat.kgtei.ru:82/
9.2.8	Электронный каталог НБ СФУ
9.2.9	Мониторинг экономических показателей: http://www.budgenrf.Ru
9.2.10	Новости и технологии торгового бизнеса: http://www.torgrus.ru
9.2.11	Российская торговля: http://www.rtpress.ru
9.2.12	РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера): http://www.rbc.ru –

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

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.

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.

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.

Для проведения лабораторных занятий используется специализированные лаборатории, оснащенные приборами и оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).