

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

**СОГЛАСОВАНО**

**Заведующий кафедрой**

**Кафедра торгового дела и  
маркетинга**

наименование кафедры

подпись, инициалы, фамилия

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

институт, реализующий ОП ВО

**УТВЕРЖДАЮ**

**Заведующий кафедрой**

**Кафедра торгового дела и  
маркетинга**

наименование кафедры

**д-ор.экон наук, проф.Суслова Ю.  
Ю.**

подпись, инициалы, фамилия

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ  
КОММЕРЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Дисциплина Б1.Б.12 Организация и управление коммерческой  
деятельностью

Направление подготовки / 38.03.07 Товароведение профиль подготовки  
специальность 38.03.07.05 "Экспертиза товаров во  
внутренней и внешней торговле"

Направленность  
(профиль)

Форма обучения

заочная

Год набора

2017

Красноярск 2021

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

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

380000 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

---

Направление подготовки /специальность (профиль/специализация)

Направление 38.03.07 Товароведение профиль подготовки 38.03.07.05

---

"Экспертиза товаров во внутренней и внешней торговле"

---

заочная форма обучения

---

год набора 2017

---

Программу  
составили

канд.экон.наук, доцент, Ананьева Н.В.

## **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

|   |   |
|---|---|
| <b>ОК-3:способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</b>  |   |
| <b>ОПК-2:способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях</b>   |   |
| 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;   |
| <b>ОПК-4:способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач</b>  |   |
| <b>ПК-2:способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности</b>  |   |
| <b>ПК-4:системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров</b>   |   |
| <b>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</b> |   |
| Уровень 1   | знать: требования к выкладке товаров в местах продажи   |
| Уровень 1   | владеть: правилами хранения, транспортирования тары и упаковочных материалов  |
| <b>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</b>                       |   |
| Уровень 1   | знать: состав и содержание товаросопроводительной документации;   |
| Уровень 1   | уметь: проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах;<br>- управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара;<br>- оформлять первичную документацию по учету торговых операций; |
| Уровень 2   |   |
| Уровень 1   | владеть: навыками инвентаризации товарно-материальных ценностей.  |

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина "Организация и управление коммерческой деятельностью" относится к базовой части учебного плана(Б1.Б.19)

Изучение данной дисциплины предшествуют такие дисциплины как: Психология и педагогика, Философия, Экономика.

Теория и практика эффективного речевого общения

Данная дисциплина необходима для успешного освоения дисциплин: Техническое основы торгового оборудования, Экономика предприятия, Маркетинг, Менеджмент,

Управление качеством.

1.5 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ

<https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=8292>

## 2. Объем дисциплины (модуля)

| Вид учебной работы                         | Всего,<br>зачетных<br>единиц<br>(акад.час) | Семестр          |
|--|--|------------------|
|  |  | 6                |
| <b>Общая трудоемкость дисциплины</b>       | <b>3 (108)</b>                             | <b>3 (108)</b>   |
| <b>Контактная работа с преподавателем:</b> | <b>0,33 (12)</b>                           | <b>0,33 (12)</b> |
| занятия лекционного типа                   | 0,11 (4)                                   | 0,11 (4)         |
| занятия семинарского типа                  |  |                  |
| в том числе: семинары                      |  |                  |
| практические занятия                       | 0,22 (8)                                   | 0,22 (8)         |
| практикумы                                 |  |                  |
| лабораторные работы                        |  |                  |
| другие виды контактной работы              |  |                  |
| в том числе: групповые консультации        |  |                  |
| индивидуальные консультации                |  |                  |
| иная внеаудиторная контактная работа:      |  |                  |
| групповые занятия                          |  |                  |
| индивидуальные занятия                     |  |                  |
| <b>Самостоятельная работа обучающихся:</b> | <b>2,56 (92)</b>                           | <b>2,56 (92)</b> |
| изучение теоретического курса (ТО)         |  |                  |
| расчетно-графические задания, задачи (РГЗ) |  |                  |
| реферат, эссе (Р)                          |  |                  |
| курсовое проектирование (КП)               | Нет  | Нет              |
| курсовая работа (КР)                       | Нет  | Нет              |
| <b>Промежуточная аттестация (Зачёт)</b>    | <b>0,11 (4)</b>                            | <b>0,11 (4)</b>  |

### 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<br>Сущность и значение коммерческой деятельности | 2                                    | 6   | 0  | 51                                  | ОК-3 ОПК-2<br>ОПК-4 ПК-14<br>ПК-15              |
| 2     | Модуль 2.<br>Организация коммерческой деятельности        | 2                                    | 2   | 0  | 41                                  | ОК-3 ОПК-2<br>ОПК-4 ПК-14<br>ПК-15 ПК-2<br>ПК-4 |
| Всего |   | 4                                    | 8   | 0  | 92                                  |   |

#### 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                | 1                   | 0                                  | 0                                |
| 2     | 1                    | Характеристика коммерческих предприятий             | 1                   | 0                                  | 0                                |
| 3     | 1                    | Формирование хозяйственных связей в сфере обращения | 0                   | 0                                  | 0                                |
| 4     | 1                    | Организация товародвижения в оптовой торговле       | 0                   | 0                                  | 0                                |

|       |   |  |   |   |   |
|-------|---|--|---|---|---|
| 5     | 1 | Организация розничной торговой сети  | 0 | 0 | 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 |
| Итого |   |  | 4 | 0 | 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                   | 1                                  | 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                | 2                   | 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 | 0 | 0 |
| Всего |   |  | 1 | 1 | 0 |

### 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 | Харченко Л. Н.      | Инновационно-коммерческая деятельность преподавателя современного вуза: монография   | Москва: Директ-Медиа, 2014                            |
| 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                                 |
| Л1.3 | 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                                 |
| Л1.4 | Ананьева Н.В.       | Организация и управление коммерческой деятельностью: [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.07.04 Товарный менеджмент]                                | Красноярск: СФУ, 2018                                 |
| Л1.5 | Половцева Ф. П.     | Коммерческая деятельность: Учебник   | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014 |

## 5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

## 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                     | Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Максименко И. А., Рубан О. В., Куимов В. В. | Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология: Ч. 1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учебное пособие для обучающихся по программам высшего образования направления 38.03.06 "Торговое дело" (степень "бакалавр") | Красноярск: СФУ, 2016                                      |
| Л1.3                     | Памбухчиянц О. В.  | Организация коммерческой деятельности: учебник   | Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2014 |
| Л1.4                     | 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                                       |

|                                |  |   |  |
|--------------------------------|--|---|--|
| Л1.5                           | Куимов В. В.,<br>Сулова Ю. Ю.,<br>Щербенко Е. В.,<br>Владимирова О.<br>Н., Янкина И. А.,<br>Ананьева Н. В.,<br>Батраева Э. А.,<br>Берг Т. И.,<br>Боровинский Д.<br>В., Дягель О. Ю.,<br>Конева О. В.,<br>Рубан О. В.,<br>Нечушкина Е.<br>А., Багузова Л.<br>В., Смоленцева<br>Л. Т., Куимов В.<br>В. | Организация коммерческой деятельности<br>в инфраструктуре рынка: учебник  | Москва: ИНФРА<br>-М, 2018  |
| 6.2. Дополнительная литература |  |   |  |
|                                | Авторы,<br>составители   | Заглавие  | Издательство,<br>год   |
| Л2.1                           | Рубан О. В.  | Организация и управление коммерческой<br>деятельностью: конспект лекций для<br>студентов направления подготовки<br>100800.62 "Товароведение" всех форм<br>обучения                                      | Красноярск:<br>КГТЭИ, 2012   |
| Л2.2                           | Сафонов М. Н.  | Поставка и приемка товаров: практ.<br>пособие   | М.: ИНФРА-М,<br>1997   |
| Л2.3                           | Половцева Ф.П.   | Коммерческая деятельность: учебник  | Москва: НИЦ<br>ИНФРА-М, 2014   |
| Л2.4                           | Памбухчиянц О.<br>В.   | Организация торговли: учебник   | Москва: Дашков<br>и К°, 2014   |
| Л2.5                           | Минько Э. В.,<br>Минько А. Э.  | Основы коммерции: учебное пособие для<br>вузов по специальности 080301<br>"Коммерция" (торговое дело)", 080111<br>"Маркетинг"   | Москва: Питер,<br>2013   |
| Л2.6                           | Дашков Л. П.,<br>Памбухчиянц В.<br>К., Памбухчиянц<br>О. В.  | Коммерция и технология торговли:<br>учебник   | Москва:<br>Издательско-<br>торговая<br>корпорация<br>"Дашков и К",<br>2012 |
| Л2.7                           | Гуняков Ю. В.,<br>Гуняков Д. Ю.  | Коммерциология: предчувствие перемен.<br>Инновационные бизнес-модели<br>коммерческой деятельности: монография   | Красноярск:<br>СФУ, 2015   |
| Л2.8                           | Иванов Г. Г.,<br>Никишин А. Ф.,<br>Шипилова С. С.  | Оптовая торговля: учебное пособие для<br>студентов высших учебных заведений,<br>обучающихся по направлениям<br>"Торговое дело" (бакалавриат),<br>"Экономика (бакалавриат), "Менеджмент<br>(бакалавриат) | Москва: ИНФРА<br>-М, 2013  |

|                              |   |   |                                 |
|------------------------------|---|---|---------------------------------|
| Л2.9                         | Яковлев Г. А.   | Основы коммерции: учебное пособие: [для вузов по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 080111 "Маркетинг"]  | Москва: ИНФРА-М, 2016           |
| Л2.1<br>0                    | Куимов В. В.,<br>Гуняков Ю. В.,<br>Гуняков Д. Ю.                    | Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография   | Красноярск: СФУ, 2016           |
| Л2.1<br>1                    | Синяева И.М,<br>Романенкова<br>О.Н., Земляк<br>С.В., Синяев<br>В.В. | Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров; допущено УМО высшего образования   | М.: Юрайт, 2014                 |
| Л2.1<br>2                    | Чкалова О. В.   | Торговое дело : организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник  | Москва: Форум, 2013             |
| Л2.1<br>3                    | Пигунова О. В.  | Инновации в торговле: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности "Коммерческая деятельность"   | Минск: Вышэйшая школа, 2012     |
| 6.3. Методические разработки |   |   |                                 |
|                              | Авторы,<br>составители  | Заглавие  | Издательство,<br>год            |
| Л3.1                         | Харченко Л. Н.  | Инновационно-коммерческая деятельность преподавателя современного вуза: монография  | Москва: Директ-Медиа, 2014      |
| Л3.2                         | Чеглов В. П.  | Экономика и организация управления розничными торговыми сетями. Практикум: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 080301 - Комерция (торговое дело), 080111 - Маркетинг и по направлению 100700.62 - Торговое дело | Москва: Вузовский учебник, 2013 |
| 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           |
| Л3.4                         | 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           |
| Л3.5                         | Ананьева Н.В.   | Организация и управление коммерческой деятельностью: [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.07.04 Товарный менеджмент]   | Красноярск: СФУ, 2018           |

|      |                 |                                    |   |
|------|-----------------|------------------------------------|---|
| ЛЗ.6 | Половцева Ф. П. | Коммерческая деятельность: Учебник | Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014 |
|------|-----------------|------------------------------------|---|

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

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

### **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 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; 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) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный; |
| 9.1.2 | Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;                            |
| 9.1.3 | ESET NOD32 Antivirus;  |
| 9.1.4 | Kaspersky Endpoint.  |
| 9.1.5 |  |

### **9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем**

|        |  |
|--------|--|
| 9.2.1  | Справочно-правовые системы «Консультант плюс», «Гарант».   |
| 9.2.2  | Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам: |
| 9.2.3  | Библиотека учебной и научной литературы: <a href="http://www.i-u.ru/biblio">http://www.i-u.ru/biblio</a>                             |
| 9.2.4  | Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>                                    |
| 9.2.5  | ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <a href="http://grebennikon.ru">http://grebennikon.ru</a>                                       |
| 9.2.6  | Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <a href="http://www.znaniyum.com">http://www.znaniyum.com</a>                             |
| 9.2.7  | Электронно-библиотечная система «Лань»: <a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a>                                      |
| 9.2.8  | Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <a href="http://elcat.kgtei.ru:82/">http://elcat.kgtei.ru:82/</a>                            |
| 9.2.9  | Электронный каталог НБ СФУ   |
| 9.2.10 | Мониторинг экономических показателей: <a href="http://www.budgenrf.Ru">http://www.budgenrf.Ru</a>                                    |

|            |  |
|------------|--|
| 9.2.1<br>1 | Новости и технологии торгового бизнеса: <a href="http://www.torgrus.ru">http://www.torgrus.ru</a>                            |
| 9.2.1<br>2 | Российская торговля: <a href="http://www.rtpress.ru">http://www.rtpress.ru</a>   |
| 9.2.1<br>3 | РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера):<br><a href="http://www.rbc.ru">http://www.rbc.ru</a> – |

## **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.

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