

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
"Чувашский государственный аграрный университет"
(ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ)

Кафедра

Экономики, менеджмента и агроконсалтинга

Рег. № 2020/38.03.07/Б1.Б.10

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и
научной работе

Л.М. Корнилова
31 августа 2020 г.

рабочая программа дисциплины (модуля)

Б1.Б.10

Организация и управление коммерческой деятельностью

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров

Квалификация **Бакалавр**

Форма обучения **заочная**

Общая трудоемкость **6 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 216

в том числе:

аудиторные занятия 24

самостоятельная работа 183

часов на контроль 9

Виды контроля на курсах:

экзамены 3

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	3		Итого	
	УП	РП		
Лекции	10	10	10	10
Практические	14	14	14	14
Итого ауд.	24	24	24	24
Контактная работа	24	24	24	24
Сам. работа	183	183	183	183
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	216	216	216	216

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, Филиппова С.П.

Рабочая программа дисциплины

Организация и управление коммерческой деятельностью

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 ТОВАРОВЕДЕНИЕ (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 04.12.2015 г. № 1429)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров

утвержденного учёным советом вуза от 20.05.2019 протокол № 11

утвержденного учёным советом вуза от 20.04.2020 протокол № 12

Рабочая программа дисциплины актуализирована на основании приказа от 14.07.2020 г. № 98-о и решения Ученого совета ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ (протокол № 18 от 28 августа 2020 г.) в связи с изменением наименования с федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» (ФГБОУ ВО Чувашская ГСХА) на федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Чувашский государственный аграрный университет» (ФГБОУ ВО Чувашский ГАУ).

В рабочую программу дисциплины внесены соответствующие изменения: в преамбуле и по тексту слова «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия» заменены словами «Чувашский государственный аграрный университет», слова «Чувашская ГСХА» заменены словами «Чувашский ГАУ», слово «Академия» заменено словом «Университет» в соответствующем падеже.

Рабочая программа одобрена на заседании выпускающей кафедры

Протокол от 31 августа 2020 г. № 1

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Основная цель преподавания дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» – получение теоретических знаний и практических навыков в области организации коммерческих процессов и операций в сфере производства и обращения непродовольственных товаров и сырья, освоение теоретических и практических навыков
1.2	управления коммерческой деятельностью .
1.3	Задачи дисциплины:
1.4	- изучение теоретических основ сущности организации и управления коммерческой деятельностью; получение знаний в области организации и управления коммерческой деятельностью;
1.5	- овладение навыками самостоятельного, творческого использования теоретических знаний в практической деятельности

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ОПОП:	Б1.Б
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Прогнозирование товарных рынков
2.1.2	Сенсорный анализ потребительских товаров
2.1.3	Современные технологии прогнозирования развития рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров
2.1.4	Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров
2.1.5	Бухгалтерский учет в АПК
2.1.6	Правовое регулирование коммерческой деятельности
2.1.7	Русский язык и этика делового общения
2.1.8	Товарный менеджмент
2.1.9	Прогнозирование товарных рынков
2.1.10	Современные технологии прогнозирования развития рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров
2.1.11	Бухгалтерский учет в АПК
2.1.12	Товарный менеджмент
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Информационные технологии в торговой деятельности
2.2.2	Логистика в товароведении
2.2.3	Маркетинг в АПК
2.2.4	Мерчандайзинг потребительских товаров
2.2.5	Организация предпринимательской деятельности в аграрном секторе
2.2.6	Организация торгово-технологических процессов в аграрном секторе
2.2.7	Формирование и оценка конкурентоспособности сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров
2.2.8	Защита прав потребителей
2.2.9	Экономика предприятия
2.2.10	Информационные технологии в торговой деятельности
2.2.11	Логистика в товароведении
2.2.12	Организация предпринимательской деятельности в аграрном секторе
2.2.13	Организация торгово-технологических процессов в аграрном секторе
2.2.14	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.15	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
2.2.16	Преддипломная практика

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ПК-15: умением 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:

	основы учета торговых операций, порядок проведения инвентаризации товарно-материальных запасов, правила оформления товаросопроводительных документов
Уметь:	
	уметь проводить инвентаризацию товарно-материальных запасов, оформлять товаросопроводительные документы
Владеть:	
	современными технологиями в торговой деятельности

ПК-2: способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	
Знать:	
	основы организации закупки товаров, теории делового общения коммуникаций, при взаимодействии с поставщиками и покупателями
Уметь:	
	осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров; осуществлять связь с поставщиками и потребителями; составлять и анализировать договоры купли-продажи (контракты) потребительских товаров
Владеть:	
	технологией организации торгово-закупочной деятельности

ПК-1: умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	
Знать:	
	критерии выбора коммерческих предложений и оценки поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;
Уметь:	
	анализировать коммерческие предложения
Владеть:	
	навыками анализа коммерческих предложений

ОПК-2: способностью 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:	
	организационно-управленческими решениями в стандартных и нестандартных ситуациях

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1 Знать:	
3.1.1	- структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач
3.1.2	коммерческого предприятия;
3.1.3	- принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью
3.1.4	- планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;
3.1.5	- методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;
3.1.6	- технологию коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и
3.1.7	розничной торговле;
3.1.8	- формирование товарного ассортимента и цен на товары и факторы, их обуславливающие;
3.1.9	- организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
3.1.10	- порядок государственного регулирования и регламентирования деятельности предприятия в области коммерции.
3.2 Уметь:	
3.2.1	- планировать и организовать снабжение и сбыт на предприятии;
3.2.2	- определять объемы оптовых закупок и продаж товаров;
3.2.3	- определять требования потребителей к товару, соотношение его цены и качества;
3.2.4	- проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи;

3.2.5	- организовать и управлять торговыми процессами и операциями в предприятиях торгово-посреднического звена и розничной торговли;
3.2.6	- управлять товарными запасами;
3.2.7	- формировать оптимальный торговый ассортимент и применять методы ценообразования;
3.2.8	- находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
3.2.9	- моделировать и применять компьютерные технологии в процессе коммерческой деятельности.
3.3 Владеть:	
3.3.1	- методами изучения рынка товаров;
3.3.2	- навыками анализа коммерческих предложений;
3.3.3	- современными технологиями в торговой деятельности;
3.3.4	- технологией организации торгово-закупочной деятельности;
3.3.5	- необходимыми навыками планирования и осуществления закупок и сбыта (продажи) товаров, формирования ассортимента товаров, обеспечения контроля и оценки показателей коммерческой деятельности предприятия.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте. пакт.	Примечание
	Раздел 1. Введение в курс «Организация и управление коммерческой деятельностью»						
1.1	Введение в курс «Организация и управление коммерческой деятельностью» /Лек/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	0	
1.2	Введение в курс «Организация и управление коммерческой деятельностью» /Ср/	3	15	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э2 Э5	0	
	Раздел 2. Исследование и прогнозирование емкости рынка						
2.1	Содержание исследования товарного рынка /Пр/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	
2.2	Содержание исследования товарного рынка /Ср/	3	15	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
2.3	Прогнозирование емкости рынка /Пр/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4 Э5	0	
2.4	Прогнозирование емкости рынка /Ср/	3	15	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	
	Раздел 3. Содержание и особенности коммерческо-посреднической деятельности						
3.1	Сущность и роль оптово-посреднических звеньев товарного обращения /Лек/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э3	0	Проблемная лекция (лекция визуализация)
3.2	Сущность и роль оптово-посреднических звеньев товарного обращения /Пр/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э3	0	
3.3	Сущность и роль оптово-посреднических звеньев товарного обращения /Ср/	3	15	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э3	0	
3.4	Особенности розничной торговли /Лек/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2	0	

6.1	Особенности управления коммерческой деятельностью на торгово-посредническом предприятии /Лек/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э4	0	
6.2	Особенности управления коммерческой деятельностью на торгово-посредническом предприятии /Пр/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э5	0	
6.3	Особенности управления коммерческой деятельностью на торгово-посредническом предприятии /Ср/	3	10	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э3 Э5	0	
6.4	Особенности управления коммерческой деятельностью на производственном предприятии /Лек/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	
6.5	Особенности управления коммерческой деятельностью на производственном предприятии /Пр/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э2 Э5	0	
6.6	Особенности управления коммерческой деятельностью на производственном предприятии /Ср/	3	10	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1	0	
Раздел 7. Оценка эффективности коммерческой деятельности.							
7.1	Ценообразование в процессе коммерческой деятельности /Пр/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э4 Э5	0	
7.2	Ценообразование в процессе коммерческой деятельности /Ср/	3	5	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	
7.3	Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности /Пр/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э2 Э4 Э5	0	Ситуационные задачи
7.4	Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности /Ср/	3	5	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4 Э5	0	
7.5	Безопасность коммерческой деятельности /Пр/	3	1	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э3	0	Деловая игра
7.6	Безопасность коммерческой деятельности /Ср/	3	5	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э2 Э3	0	
Раздел 8. Контроль							
8.1	Экзамен /Экзамен/	3	9	ПК-15 ПК-2 ПК-1 ОПК-2	Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Примерный перечень вопросов к зачету

Не предусмотрены

5.2. Примерный перечень вопросов к экзамену

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Основные функции и принципы коммерческой деятельности.
3. Характеристика основных правовых форм предприятий.
4. Классификация розничных и оптовых торговых организаций.
5. Классификация оптовых торговых организаций.
6. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.
7. Государственное регулирование торговой деятельности.
8. Формы объединения предприятий.
9. Основные функции коммерческой службы предприятия.
10. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
11. Особенности формирования структур управления коммерческой деятельностью предприятия.
12. Виды оптовых предприятий.

13. Понятие и классификация ассортимента товаров.
14. Свойства и показатели ассортимента товаров.
15. Средства товарной информации.
16. Ассортиментная политика.
17. Виды договоров в оптовой торговле.
18. Порядок заключения договоров в оптовой торговле.
19. Содержание и процесс заключения договоров.
20. Планирование закупок и продаж товаров.
21. Маркетинговая информационная система для планирования продаж и закупок.
22. Источники поступления товаров в торговую сеть и выбор потенциального поставщика.
23. Формирование и управление товарными запасами.
24. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
25. Принципы и формы товародвижения.
26. Приемка, размещение и хранение товаров.
27. Классификация складов оптовой торговли.
28. Устройство и эффективность использования складов оптовой торговли.
29. Коммерческая деятельность и основы логистики.
30. Сущность розничной торговли.
31. Виды торговых предприятий розничной торговли.
32. Формирование и сбалансированность торгового ассортимента в розничной торговле.
33. Управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
34. Эффективность коммерческой деятельности предприятия.
35. Взаимодействие розничных торговых сетей с поставщиками.
36. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке.
37. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах.
38. Сущность и техника аукционной торговли.
39. Организация и проведение торгов.
40. Сущность и классификация ярмарок

5.3. Тематика курсовых работ (курсовых проектов)

Не предусмотрены

5.4. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Описание структуры и содержания фондов оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации (вопросы к экзамену) по дисциплине находится в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
ЛП.1	Дашков Л. П.	Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник	М.: Дашков и К, 2012	Электронный ресурс

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
ЛП.2.1	Суслова Ю. Ю.	Экономика предприятия: организационно-практические аспекты: учебное пособие	Красноярск: СФУ, 2016	Электронный ресурс
ЛП.2.2	Дашков Л. П.	Коммерция и технология торговли: учебник	М.: Дашков и К, 2014	Электронный ресурс

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Мониторинг экономических показателей
Э2	Национальная торговая ассоциация
Э3	Новости и технологии торгового бизнеса
Э4	РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
Э5	Деловая пресса

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	SuperNovaReaderMagnifier
6.3.1.2	1С: Предприятие 8. Сельское хозяйство. Комплект для обучения в высших и средних УЗ.
6.3.1.3	ОС Windows XP
6.3.1.4	bCad Витрина
6.3.1.5	MozillaFirefox

6.3.1.6	Электронный периодический справочник «Система Гарант»
6.3.1.7	Справочная правовая система КонсультантПлюс
6.3.2 Перечень информационных справочных систем	
6.3.2.1	Электронная библиотечная система издательства «Лань». Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://e.lanbook.com
6.3.2.2	Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента»). Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://www.studentlibrary.ru
6.3.2.3	Электронно-библиотечная система ZNANIUM.COM. Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://znanium.com/
6.3.2.4	Электронная библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ www.biblio-online.ru). Полнотекстовая электронная библиотека. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии неограниченному количеству пользователей из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. https://www.biblio-online.ru/
6.3.2.5	Электронная система «Госфинансы». Полнотекстовая электронная система, постоянно пополняемая. Индивидуальный неограниченный доступ через фиксированный внешний IP адрес академии из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет. http://www.gosfinansy.ru/
6.3.2.6	
6.3.2.7	Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ». Полнотекстовый, обновляемый. Доступ по локальной сети академии

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
Аудитория	Вид работ	Назначение	Оснащенность
57а		Учебная аудитория	Стол преподавателя (2 шт.), парта 3-х местная со скамейкой (6 шт.), парта 4-х местная со скамейкой (6 шт.), столы ученические (4 шт.), стулья (8 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.), демонстрационное оборудование (проекционный экран LUMIEN (1 шт.), проектор Acer (1 шт.), моноблок Acer (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
35а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (30 шт.), стулья (60 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска аудиторная (1 шт.), трибуна (1 шт.), демонстрационное оборудование (белая лаковая магнитно-маркерная доска (1 шт.), проектор Toshiba (1 шт.), ноутбук Acer (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
38а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (17 шт.) (3-хместных - 6, 2-хместных - 11), стулья (38 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.), демонстрационное оборудование (экран рулонный настенный (1 шт.), проектор Acer (1 шт.), ноутбук Acer (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
51а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы ученические (15 шт.), стулья (29 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), демонстрационное оборудование (белая лаковая магнитно-маркерная доска (1 шт.), проектор Toshiba (1 шт.), ноутбук Acer (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
45а	Лек	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (6 шт.), стулья (18 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), стол компьютерный (10 шт.), стулья (10 шт.), демонстрационное оборудование (компьютер Intel G32603 3 GHz 3 M (10 шт.), полотно рулонное (1 шт.)) и учебно-наглядные пособия
37а	Пр	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (12 шт.), стулья (24 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.)
66а	Пр	Учебная аудитория	Стол преподавателя (1 шт.), столы (16 шт.), стулья (30 шт.), стул преподавателя (1 шт.), доска (1 шт.), трибуна (1 шт.)

236	СР	Помещение для самостоятельной работы	Демонстрационная техника (интерактивная доска Hitachi Starboard FX-63 D (1 шт.), ноутбук Acer Asp T2370 (1 шт.), проектор Toshiba (1 шт.)), стол полированный (3 шт.), стол ученический (7 шт.), стол компьютерный (11 шт.), стул (20 шт.), стулья, компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (10 шт.)
123	СР	Помещение для самостоятельной работы	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (19 шт.), столы (17 шт.), компьютерный стол 6-и местный (3 шт.), стулья ученические (34 шт.), стулья п/м (18 шт.), стеллажи с литературой, видеоувеличитель Optelec Wide Screen (1 шт.)

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Методические указания по освоению дисциплины для студентов очной формы обучения

Методика изучения курса предусматривает наряду с лекциями и семинарами практические занятия, организацию самостоятельной работы студентов, проведение консультаций, руководство докладами студентов для выступления на научно-практических конференциях, осуществление текущего, промежуточного и итогового форм контроля.

Система знаний по дисциплине формируется в ходе аудиторных и внеаудиторных (самостоятельных) занятий. Используя лекционный материал, учебники и учебные пособия, дополнительную литературу, студент готовится к практическим занятиям, рассматривая их как дополнение, углубление, систематизацию своих теоретических знаний.

Дисциплина изучается студентами в пятом семестре. Для освоения дисциплины студентами необходимо:

- 1) посещать лекции, на которых в сжатом и системном виде излагаются основы дисциплины: даются определения понятий, законов, которые должны знать студенты; раскрываются закономерности поведения экономических субъектов. Во время лекции можно задать лектору вопрос. Слушая лекцию, следует зафиксировать основные идеи, положения, обобщения, выводы. Работа над записью лекции завершается дома: необходимо уточнить то, что записано, обогатить запись тем, что не удалось зафиксировать в ходе лекции, записать в виде вопросов то, что надо прояснить. Важно соотнести материал лекции с темой учебной программы и установить, какие ее вопросы нашли освещение в прослушанной лекции. Тогда полезно обращаться и к учебнику. Лекция и учебники не заменяют, а дополняют друг друга;
- 2) посещать практические занятия, к которым следует готовиться и активно на них работать. Задание к практическому занятию выдает преподаватель. Задание включает в себя основные вопросы, задачи, тесты и рефераты для самостоятельной работы, литературу. Практические занятия начинаются с вступительного слова преподавателя, в котором называются цель, задачи и вопросы занятия. В процессе проведения занятий преподаватель задает основные и дополнительные вопросы, организует их обсуждение. На практических занятиях решаются задачи, разбираются тестовые задания и задания, выданные для самостоятельной работы, заслушиваются реферативные выступления. Студенты, пропустившие занятие, или не подготовившиеся к нему, приглашаются на консультацию к преподавателю. Практическое занятие заканчивается подведением итогов: выводами по теме и выставлением оценок;
- 3) систематически заниматься самостоятельной работой, которая включает в себя изучение нормативных документов, материалов учебников и статей из экономической литературы, решение задач, написание докладов, рефератов, эссе. Задания для самостоятельной работы выдаются преподавателем;
- 4) под руководством преподавателя заниматься научно-исследовательской работой, что предполагает выступления с докладами на научно-практических конференциях и публикацию тезисов и статей по их результатам;
- 5) при возникающих затруднениях при освоении дисциплины проводятся консультации, на которые приглашаются неуспевающие студенты, а также студенты, испытывающие потребность в помощи преподавателя при изучении дисциплины. Конспект лекций и заданий для самостоятельной работы студентов, другие необходимые методические рекомендации размещены в сети Интернет.

ПРИЛОЖЕНИЯ