

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
д.юр.н., доц. Фойгель Е.И.



29.05.2026г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.Э.2. Основы коммерческой деятельности и управление продажами

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика и организация фирмы

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очно-заочная

| | |
|--|-----|
| Курс | 5 |
| Семестр | 51 |
| Лекции (час) | 32 |
| Практические (сем, лаб.) занятия (час) | 0 |
| Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час) | 112 |
| Курсовая работа (час) | |
| Всего часов | 144 |
| Зачет (семестр) | |
| Экзамен (семестр) | 51 |

Иркутск 2026

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика.

Авторы Л.Ф. Константинова, К.э.н., доцент Бовкун А. С.

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры экономики строительства, промышленности и предпринимательской деятельности

1. Цели изучения дисциплины

Целью и задачами освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности и управление продажами» является изучение и практическое освоение коммерческой деятельности предприятий в сфере товарного обращения; получение экономических, организационных и правовых знаний, которые способствуют повышению эффективности коммерческих процессов.

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

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

| Код компетенции по ФГОС ВО | Компетенция |
|----------------------------|--|
| ПК-2 | Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов |
| ПК-7 | Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы |

Структура компетенции

| Компетенция | Формируемые ЗУНы |
|---|---|
| ПК-2 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов | З. Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей Н. Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов |
| ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы | З. Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений У. Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н. Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы |

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Элективная дисциплина.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

| Вид учебной работы | Количество часов |
|--|------------------|
| Контактная(аудиторная) работа | |
| Лекции | 32 |
| Практические (сем, лаб.) занятия | 0 |
| Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам | 112 |
| Всего часов | 144 |

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

| № п/п | Раздел и тема дисциплины | Семестр | Лекции | Семинар Лаборат. Практич. | Самостоят. раб. | В интерактивной форме | Формы текущего контроля успеваемости |
|-------|--|---------|--------|---------------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------------------------|
| 1 | Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного производства | 51 | 2 | | 10 | | Задание 1 |
| 2 | Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения | 51 | 2 | | 10 | | |
| 3.1 | Оптовая торговля | 51 | 4 | | 10 | | Задание 2 |
| 3.2 | Оптовая торговля | 51 | 4 | | 10 | | |
| 4.1 | Розничная торговля | 51 | 4 | | 10 | | Задание 3 |
| 4.2 | Розничная торговля | 51 | 4 | | 12 | | |
| 5 | Внутрифирменное планирование и государственное регулирование | 51 | 4 | | 10 | | Задание 4 |
| 6 | Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур | 51 | 2 | | 10 | | |
| 7 | Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции | 51 | 2 | | 10 | | Задание 5 |
| 8 | Роль публичных релейшнз в управлении коммерческой деятельностью в России | 51 | 2 | | 10 | | |
| 9 | Эффективность организации коммерческой | 51 | 2 | | 10 | | |

| № п/п | Раздел и тема дисциплины | Семе- стр | Лек- ции | Семинар Лаборат. Практич. | Само- стоят. раб. | В интера- ктивной форме | Формы текущего контроля успеваемости |
|----------|-----------------------------|--------------|-------------|---------------------------------|-------------------------|-------------------------------|--|
| | деятельности | | | | | | |
| | ИТОГО | | 32 | | 112 | | |

5.2. Лекционные занятия, их содержание

| № п/п | Наименование разделов и тем | Содержание |
|----------|--|---|
| 1 | Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного обращения | 1.Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управления продажами». 2.Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи. 3.Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства. |
| 2 | Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения | 1.Сущность коммерческих связей и принципы их формирования. 2.Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки. 3.Стратегия и тактика маркетинга в коммерции |
| 3 | Оптовая торговля | 1.Социально-экономическая сущность оптовой торговли 2.Организационные формы управления оптовой торговлей 3.Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли. |
| 4 | Розничная торговля | 1.Маркетинг как инструмент розничной торговли, этапы. 2.Сетевая торговля, ее преимущества и виды. 3.Электронная торговля как скрытый резерв эффективности розничной торговли. 4.Фирменная торговля как перспективное направление развития розничной торговли. |
| 5 | Внутрифирменное планирование и государственное регулирование | 1.Содержание, формы и методы стратегического планирования. 2.Оперативный план – основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. 3.Бизнес – операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков. 4.Система государственного регулирования рыночного хозяйства. |
| 6 | Внешнеэкономическая деятельность оптово- коммерческих структур | 1.Основные направления развития внешнеэкономической деятельности. 2.Виды коммерческих структур на международном рынке. 3.Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки. 4.Механизмы формирования экспортно-импортных и контрактных цен. |
| 7 | Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции | 1.Основные формы лизинга. 2.Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа. |
| 8 | Роль паблик рилейшнз в управлении | 1.Паблик рилешнз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях. |

| № п/п | Наименование разделов и тем | Содержание |
|-------|---|---|
| | коммерческой деятельностью в России | 2. Принципы управления системой массовых коммуникаций. 3. Влияние системы публичных релейшнз на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности. |
| 9 | Эффективность организации коммерческой деятельности | |

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

| № раздела и темы | Содержание и формы проведения |
|------------------|--|
| 1 | Занятие 1. Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного обращения. Проводится в форме семинара – деловой игры. |
| 2 | Занятие 2. Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по темам 1 и 2. |
| 3.1 | Занятие 3. Оптовая торговля. Проводится в форме семинарских занятий, докладов. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по теме 3 |
| 3.1 | Занятие 4. Оптовая торговля. Проводится в форме семинарских занятий, |
| 4.1 | Занятие 5. Розничная торговля. Проводится в форме семинарских занятий, докладов. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по теме 4 |
| 4.1 | Занятие 6. Розничная торговля. Проводится в форме семинарских занятий |
| 5 | Занятие 7. Внутрифирменное планирование и государственное регулирование. Проводится в форме семинарских занятий, докладов. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по темам 5 и 6 |
| 6 | Занятие 8. Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур. Проводится в форме семинарских занятий, докладов. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по теме 1.5 и 1.6 |
| 7 | Занятие 9. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции. Проводится в форме семинарских занятий, докладов |
| 8 | Занятие 10. Роль публичных релейшнз в управлении коммерческой деятельностью в России. Проводится в форме семинарских занятий, докладов |
| 9 | Занятие 11. Эффективность организации коммерческой деятельности. Проводится в форме семинарских занятий, докладов, решении задач. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по темам 7, 8, 9 |

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

| № п/п | Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины) | Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО | (ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п) | Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства) | Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале) |
|----------|---|--|---|--|---|
| 1 | 1. Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного производства | ПК-7 | З.Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений У.Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н.Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы | Задание 1 | тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20) |
| 2 | 3.1. Оптовая торговля | ПК-2 | З.Знать основные экономические, социально- экономические показатели и финансово- экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально- экономических и финансово- экономических показателей Н.Владеть навыком | Задание 2 | тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20) |

| № п/п | Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины) | Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО | (ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п) | Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства) | Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале) |
|----------|---|--|---|--|---|
| | | | осуществления расчета экономических, социально- экономических и финансово- экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов | | |
| 3 | 4.1. Розничная торговля | ПК-2 | З.Знать основные экономические, социально- экономические показатели и финансово- экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально- экономических и финансово- экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально- экономических и финансово- экономических показателей, позволяющих дать характеристику | Задание 3 | тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20) |

| № п/п | Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины) | Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО | (ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п) | Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства) | Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале) |
|----------|---|--|---|--|---|
| | | | деятельности хозяйствующих субъектов | | |
| 4 | 5. Внутрифирменно е планирование и государственное регулирование | ПК-2 | З.Знать основные экономические, социально- экономические показатели и финансово- экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально- экономических и финансово- экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально- экономических и финансово- экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов | Задание 4 | тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20) |
| 5 | 7. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции | ПК-2 | З.Знать основные экономические, социально- экономические показатели и финансово- экономические | Задание 5 | тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20) |

| № п/п | Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины) | Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО | (ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п) | Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства) | Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100- балльной шкале) |
|----------|---|--|---|--|---|
| | | | показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально- экономических и финансово- экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально- экономических и финансово- экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов | | |
| | | | | Итого | 100 |

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 51.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: 20 вопросов в тесте. Каждый правильный ответ оценивается в 2 балла.

Компетенция: ПК-2 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и

финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Знание: Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета

1. Бизнес- операция, её ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков.
2. Виды коммерческих структур на международном рынке.
3. Влияние системы паблик рилейшинз на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности.
4. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства.
5. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.
6. Маркетинг как инструмент розничной торговли.
7. Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки.
8. Механизмы формирования экспортно-импортных и контактных цен.
9. Оперативный план-основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
10. Организационные формы управления оптовой торговлей.
11. Основные направления развития внешнеэкономической деятельности.
12. Основные формы лизинга.
13. Паблик рилейшинз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях.
14. Принципы управления системой массовых коммуникаций.
15. Сетевая торговля.
16. Система государственного регулирования рыночного хозяйства.
17. Содержание коммерческой деятельности, принципы, направления, условия и факторы.
18. Содержание, формы и методы стратегического планирования.
19. Социально-экономическая сущность оптовой торговли.
20. Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли.
21. Фирменная торговля.
22. Электронная торговля.
23. Эффективность коммерческой деятельности.

Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Знание: Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений

24. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки.
25. Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управление продажами».
26. Стратегия и тактика маркетинга в коммерции.
27. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Правильно решенная задача оценивается в 30 баллов.

Компетенция: ПК-2 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Умение: Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей

Задача № 1. Критически оцените и определите наиболее выгодную форму финансирования

Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Умение: Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности

Задача № 2. Проанализировать исходные данные и рассчитать коэффициенты

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Правильно решенная задача оценивается в 30 баллов.

Компетенция: ПК-2 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Навык: Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов

Задание № 1. Критически оценить и ответить на вопросы

Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Навык: Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Задание № 2. Проанализировать исходные данные и рассчитать показатели

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 38.03.01 Экономика
Профиль - Экономика и организация
фирмы
Кафедра экономики строительства,
промышленности и
предпринимательской деятельности
Дисциплина - Основы коммерческой
деятельности и управление продажами

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Проанализировать исходные данные и рассчитать коэффициенты (30 баллов).
3. Критически оценить и ответить на вопросы (30 баллов).

Составитель _____ Л.Ф. Константинова

Заведующий кафедрой _____

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

а) основная литература:

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность. учеб. для вузов. рек. М-вом образования РФ. Изд. 10-е, перераб. и доп./ Ф. Г. Панкратов.- М.: Дашков и К, 2007.-504 с.
2. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность. рек. М-вом образования РФ. учебник. 11-е изд., перераб. и доп./ Ф. Г. Панкратов.- М.: Дашков и К, 2008.-500 с.
3. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 с. — 978-5-4486-0021-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>

б) дополнительная литература:

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность. учеб. для вузов. рек. М-вом образования РФ. Изд. 8-е, перераб. и доп./ Ф. Г. Панкратов.- М.: Дашков и К, 2005.-503 с.
2. Коммерческая деятельность производственных предприятий (фирм). учебник/ О. А. Новиков [и др.].- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.-403 с.
3. Киселева Л.Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.Г. Киселева. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 99 с. — 978-5-4487-0061-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68930.html>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Сайт для создания презентаций, адрес доступа: <http://prezi.com>. доступ неограниченный
- Учебники онлайн, адрес доступа: <http://uchebnik-online.com/>. доступ неограниченный
- Федеральный образовательный портал «Экономика, Социология, Менеджмент», адрес доступа: <http://www.ecsoman.edu.ru>. доступ неограниченный
- ЭБС BOOK.ru - электронно-библиотечная система от правообладателя, адрес доступа: <http://www.book.ru/>. доступ неограниченный
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikov.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный
- Электронный журнал "Регион: экономика и социология", адрес доступа: <http://www.recis.ru>. доступ неограниченный
- Электронный научный журнал "Региональная экономика и управление", адрес доступа: <http://www.eee-region.ru>. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области следующих дисциплин: экономическая теория, маркетинг.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,
- MS Office,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий