

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

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
к.э.н., доцент Измestьев А.А



17.06.2019г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.ДВ.17. Основы коммерческой деятельности и управление продажами

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика предприятия, предпринимательство и
отраслевые технологии бизнеса

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	4	4
Семестр	42	42
Лекции (час)	21	6
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	21	12
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	66	90
Курсовая работа (час)		
Всего часов	108	108
Зачет (семестр)	42	42
Экзамен (семестр)		

Иркутск 2019

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

Автор Л.Ф. Константинова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры экономики предприятий и предпринимательской деятельности

Заведующий кафедрой А.Ф. Шуплецов

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2020

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

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-1	способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК-11	способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-1 способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	З. Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У. Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей Н. Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК-11 способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	З. Знать основные критерии социально-экономической эффективности принимаемых управленческих решений, с учетом рисков и возможных их социально-экономических последствий У. Уметь провести критическую оценку разработанных вариантов управленческих решений и обосновать предложения по их совершенствованию Н. Владеть навыком разработки и обоснования предложений по совершенствованию управленческих решений, с учетом рисков и их возможных социально-экономических последствий

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Дисциплина по выбору.

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 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	21	6
Практические (сем, лаб.) занятия	21	12
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	66	90
Всего часов	108	108

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

Заочная форма обучения

№ 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	42	1	1	10		Задание 1
2	Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения	42	1	1	10		
3.1	Оптовая торговля	42	1	1	10		Задание 2
3.2	Оптовая торговля	42		1			
4.1	Розничная торговля	42	1	1	10		Задание 3
4.2	Розничная торговля	42		1			
5	Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	42	1	1	10		Задание 4
6	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	42	1	1	10		
7	Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	42		1	10		Задание 5
8	Роль публичных отношений в управлении	42		1	10		

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	коммерческой деятельностью в России						
9	Эффективность организации коммерческой деятельности	42		2	10		
	ИТОГО		6	12	90		

Очная форма обучения

№ 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	42	1	1	10		Задание 1
2	Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения	42	2	2	10		
3.1	Оптовая торговля	42	4	4	10		Задание 2
3.2	Оптовая торговля	42					
4.1	Розничная торговля	42	4	4	10		Задание 3
4.2	Розничная торговля	42					
5	Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	42	2	2	5		Задание 4
6	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	42	2	2	5		
7	Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	42	2	2	5		Задание 5
8	Роль публичных отношений в управлении коммерческой деятельностью в России	42	2	2	5		
9	Эффективность организации коммерческой деятельности	42	2	2	6		
	ИТОГО		21	21	66		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Концепция коммерческой	1.Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управления продажами».

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	деятельности в сфере товарного обращения	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	Внеэкономическая 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 публичных отношений в управлении коммерческой деятельностью в России	1.Публичное отношение как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях. 2.Принципы управления системой массовых коммуникаций. 3.Влияние системы публичных отношений 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 публич рилейшнз 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-11	З.Знать основные критерии социально-экономической эффективности принимаемых	Задание 1	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)
			управленческих решений, с учетом рисков и возможных их социально-экономических последствий У. Уметь провести критическую оценку разработанных вариантов управленческих решений и обосновать предложения по их совершенствованию Н. Владеть навыком разработки и обоснования предложений по совершенствованию управленческих решений, с учетом рисков и их возможных социально-экономических последствий		
2	3.1. Оптовая торговля	ПК-1	З. Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У. Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей Н. Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей,	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)
			характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов		
3	4.1. Розничная торговля	ПК-1	З.Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У.Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей Н.Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Задание 3	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)
4	5. Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	ПК-1	З.Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У.Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей	Задание 4	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)
			Н. Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов		
5	7. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	ПК-1	З. Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У. Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей Н. Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Задание 5	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 42.

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-1 способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Знание: Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

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. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.
5. Маркетинг как инструмент розничной торговли.
6. Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки.
7. Механизмы формирования экспортно-импортных и контактных цен.
8. Оперативный план-основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
9. Организационные формы управления оптовой торговлей.
10. Основные направления развития внешнеэкономической деятельности.
11. Основные формы лизинга.
12. Сетевая торговля.
13. Система государственного регулирования рыночного хозяйства.
14. Содержание, формы и методы стратегического планирования.
15. Социально-экономическая сущность оптовой торговли.
16. Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли.
17. Фирменная торговля.
18. Электронная торговля.
19. Эффективность коммерческой деятельности.

Компетенция: ПК-11 способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

Знание: Знать основные критерии социально-экономической эффективности принимаемых управленческих решений, с учетом рисков и возможных их социально-экономических последствий

20. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства.
21. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки.
22. Паблик рилейшинз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях.
23. Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управление продажами».
24. Принципы управления системой массовых коммуникаций.
25. Содержание коммерческой деятельности, принципы, направления, условия и факторы.
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-1 способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Умение: Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей

Задача № 1. Проанализировать исходные данные и рассчитать коэффициенты

Компетенция: ПК-11 способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

Умение: Уметь провести критическую оценку разработанных вариантов управленческих решений и обосновать предложения по их совершенствованию

Задача № 2. Критически оцените и определите наиболее выгодную форму финансирования

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-1 способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Навык: Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Задание № 1. Проанализировать исходные данные и рассчитать показатели

Компетенция: ПК-11 способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

Навык: Владеть навыком разработки и обоснования предложений по совершенствованию управленческих решений, с учетом рисков и их возможных социально-экономических последствий

Задание № 2. Критически оценить и ответить на вопросы

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 предприятия,
предпринимательство и отраслевые
технологии бизнеса
Кафедра экономики предприятий и
предпринимательской деятельности
Дисциплина - Основы коммерческой
деятельности и управление продажами

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Критически оцените и определите наиболее выгодную форму финансирования (30 баллов).

3. Проанализировать исходные данные и рассчитать показатели (30 баллов).

Составитель _____ Л.Ф. Константинова

Заведующий кафедрой _____ А.Ф. Шуплецов

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>](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>](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.ecsocman.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: <http://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:

- Гарант платформа F1 7.08.0.163 - информационная справочная система,
- 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