

**СОЧИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА «НАЦИОНАЛЬНАЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ
«ТОРГОВОЕ ДЕЛО»**

**Рекомендована МСЧН для направления подготовки
38.03.01 «Экономика» направленность (профиль) «Экономика»**

**Освоение дисциплины/модуля ведется в рамках реализации основной
профессиональной образовательной программы 38.03.01 «Экономика»
направленность (профиль) «Экономика»**

Квалификация: бакалавр

Форма обучения: очная, очно-заочная

**Сочи
2021**

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ:

Целью изучения дисциплины «Торговое дело» является получение компетенций, необходимых студентами для формирования основных знаний, умений и навыков в области коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.

Задачи дисциплины:

- получение необходимых теоретических знаний, приобретение умений и практических навыков в области организации коммерческой деятельности предприятия;
- формирование ориентации на многоаспектную системную интеграцию с партнёрами по организации коммерческой деятельности предприятия в условиях острой конкуренции;
- создание целостного представления о системе, обеспечивающей прохождение материального потока в сфере товарного обращения, в процессе которого приобретаются умения и навыки организации собственного бизнеса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ:

Дисциплина/модуль «Торговое дело» относится к обязательной части блока 1 (профильные дисциплины) учебного плана.

В таблице 1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины/модуля в соответствии с матрицей компетенций ОПОП ВО.

Таблица 1

Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

№ п/п	Шифр и наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули	Последующие дисциплины/модули
Универсальные компетенции			
1	УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	Финансовая математика Экономико-математические методы и модели Налоги и налогообложение Экономика и организация бизнеса Маркетинг Логистика Методы оптимальных решений Правоведение Геоэкономика Политология Экономическая география Микроэкономика Введение в профессиональную деятельность	Антикризисное управление
Общепрофессиональные компетенции			
2	ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	Национальная экономика Экономика и организация бизнеса Основы научных исследований в экономике Микроэкономика	Ценообразование

3	ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне	Национальная экономика Корпоративные финансы Мировая экономика и международные экономические отношения Макроэкономика Теория вероятностей и математическая статистика Геоэкономика Линейная алгебра Основы научных исследований в экономике История экономических учений Математический анализ	Экономическая безопасность
4	ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	Анализ хозяйственной деятельности Корпоративные финансы Инновационный менеджмент Налоги и налогообложение Экономика и организация бизнеса Теория статистики Финансы Логистика Экономика фирмы	Антикризисное управление Аудит Финансовая среда предпринимательства
Профессиональные компетенции: расчетно-экономический			
5	ПК-6 Способен к осуществлению факторингового обслуживания клиентов	Деньги, кредит, банки Корпоративные финансы	-

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ:

Освоение дисциплины/модуля направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Шифр	Наименование компетенции	Индикаторы формирования (достижения) компетенции
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и методологические основы принятия
		УК-2.2. Умеет анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; разрабатывать план, определять
		УК-2.3. Владеет методиками разработки цели и задач проекта; методами оценки продолжительности и стоимости проекта, а также
ОПК-1	Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач	ОПК-1.1 Знает экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов
		ОПК-1.2. Умеет проводить системный анализ деятельности организации и ее составляющих, используя знания экономической и управленческой
		ОПК-1.3 Владеет навыками сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических
ОПК-3	Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических	ОПК-3.1 Знает основы анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях

	процессов на микро- и макроуровне	ОПК-3.2 Умеет выявлять проблемные ситуации, применять современный экономический инструментарий и содержательно
		ОПК-3.3. Владеет навыками анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозирует возможное их развитие в
ОПК-4	Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1. Знает основы организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности
		ОПК-4.2. Умеет находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственность
		ОПК-4.3. Владеет навыками принятия организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности
ПК-6	Способен к осуществлению факторингового обслуживания клиентов	ПК-6.1. Знает правовые основы и технологии факторинговых операций, основы заключения договоров, основы системного анализа и принятий решений, рынок факторинговых услуг и продуктовый ряд, методы проведения маркетинговых исследований, технологии продаж, процедуру и принципы ценообразования в организации, информационные технологии и базы данных
		ПК-6.2. Умеет планировать факторинговую операцию и составлять схему сделки, минимизировать риски путем структурирования основных параметров
		ПК-6.3. Владеет навыками исследования и анализа факторинговых услуг, проведения переговоров с потенциальными контрагентами

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины/модуля составляет 3 зачетные единицы.

4.1. Для очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего, ак. ч.	Семестры / учебные модули		
		7 семестр / 13 модуль	7 семестр / 14 модуль	
Контактная (аудиторная) работа (всего)	74	26	48	
в том числе:				
лекции (ЛК)	24	8	16	
в том числе в форме практической подготовки	1	-	1	
практические занятия (ПЗ)	50	18	32	
в том числе в форме практической подготовки	9	3	6	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	70	46	24	
в том числе:				
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)	-	-	-	
самостоятельная работа над индивидуальным проектом	-	-	-	

в том числе в форме практической подготовки	13	9	4		
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	36	-	36		
Промежуточная аттестация в форме: (зачет/дифзачет/экзамен)	-	зачет	экзамен		
Общая трудоемкость	180	72	108		
час	5	2	3		
зач. ед.					

4.2. Для очно-заочной формы обучения

Вид учебной работы	Всего, ак. ч.	Семестры / учебные модули			
		9 семестр / 18 модуль			
Контактная (аудиторная) работа (всего)	30	30			
в том числе:					
лекции (ЛК)	10	10			
в том числе в форме практической подготовки	1	1			
практические занятия (ПЗ)	20	20			
в том числе в форме практической подготовки	4	4			
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	114	114			
в том числе:					
самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)	-	-			
самостоятельная работа над индивидуальным проектом	-	-			
в том числе в форме практической подготовки	22	22			
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	36	36			
Промежуточная аттестация в форме: (зачет/дифзачет/экзамен)	экзамен	экзамен			
Общая трудоемкость	час	5	5		
зач. ед.		180	180		

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ

5.1. Содержание разделов дисциплины/модуля по видам учебной работы

№ п/п	Наименование раздела (темы) дисциплины	Содержание раздела (темы)	Вид учебной работы (для очной формы обучения)*
1.	Общесистемные особенности торгового дела	Сфера обращения: понятие, условия обмена, объекты рыночных отношений и их структура. Рынок: понятие, характерные черты рыночных отношений, предпосылки возникновения и факторы конкуренции, функции рынка: Структура рынка: основные группы рынков, факторы ее определяющие, классификация рынка. Субъекты рынка, основные товары (услуги), служащие предметом купли-продажи субъектами рынка. Инфраструктура рынка. Товар. Торговая деятельность: рыночные услуги, торговые услуги. Предмет торгового дела. Торговля: понятие, виды и функции торговли. Торговое предприятие: понятие и особые свойства, процессе хозяйственной деятельности и функции торгового предприятия, критерии эффективности. Предприятие массового питания: экономическое содержание, функции, кругооборот, издержки и оценка эффективности.	ЛК, ПЗ, СР
2.	Потребности потребителей как основа	Потребности потребителей: понятие и классификация. Уровень и состав физического	ЛК, ПЗ, СР

	формирования потребительского рынка	потребления. Степень развития личного потребления. Спрос: понятие и факторы, влияющие на величину, структуру и его динамику. Закон спроса. Эластичность спроса. Предложение: понятие и кривая предложения. Эластичность предложения. Рыночное равновесие. Конъюнктура рынка: понятие и факторы ее определяющие. Показатели конъюнктуры торговли. Основные показатели современного состояния потребительского рынка.	
3.	Государственное регулирование сферы торговли и сертификация продукции и услуг в сфере обращения	Государственное регулирование экономики. Различия воздействия государства на сферу торговли: методы, объемы, сфера деятельности и направления. Сертификация продукции и услуг: закон ее регулирующий. Номенклатура продукции и услуг, подлежащих обязательной сертификации в Российской Федерации, определенные Госстандартом России. Государственная защита прав потребителей: закон ее регулирующий. Экономические методы регулирования товарного обращения: факторы ее определяющие.	ЛК, ПЗ, СР
4.	Сущность и содержание коммерческой работы	Понятие коммерция и коммерческая деятельность. Коммерческая работа в торговле. Коммерческие и производственные процессы в торговле: функции, виды. Роль и задачи коммерческой работы. Управление коммерческой деятельностью. Организация коммерческих служб на предприятии. Принципы коммерческой деятельности. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия.	ЛК, ПЗ, СР
5.	Организация системы распределения и посредническая деятельность	Сущность канала распределения продукции, количественные характеристики, уровни каналы товародвижения. Организация процесса товародвижения. Торговый (коммерческий) посредник: характеристика агентов по закупке и продаже. Место коммерческого посредника во взаимоотношениях поставщика и покупателя. Посредники в каналах товародвижения: виды и результаты деятельности. Классификация коммерческих посредников. Выбор варианта распределения продукции. Длина канала распределения продукции.	ЛК, ПЗ, СР
6.	Организация продажи товаров и обслуживания потребителей	Классификация товаров широкого потребления на основе покупательских привычек. Подходы к организации продаж. Процесс покупки с точки зрения покупателя. Фазы успешного процесса продажи. Особенности процесса продажи товаров: требования к торговому обслуживанию. Система управления операциями: управление товарными запасами, управление ассортиментом товаров, управление товарными потоками. управление покупательскими потоками, управление процессом обслуживания покупателей. Основные элементы, которые формируют уровень обслуживания покупателей: культура торговли и основные ее составляющие. Показатели качества торгового обслуживания. Принципы формирования ассортимента товаров: последовательность и обеспечение его устойчивости.	ЛК, ПЗ, СР
7.	Организация работы розничной торговой сети	Понятие розничной торговли. Основные формы розничной продажи товаров, как метода продажи товаров в магазине. Основные операции процесса продажи товаров в магазине. Внедрение прогрессивных форм обслуживания.	ЛК, ПЗ, СР

		Классификация форм розничной продажи. Задачи торгового менеджмента. Типичные услуги, оказываемые розничными магазинами: предпродажные, послепродажные и дополнительные услуги. Предоставление дополнительных услуг покупателям и показатели качества торгового обслуживания. Продажа товаров в крупных торговых предприятиях: использование принципов мерчандайзинга, варианты продвижения товаров.	
8.	Организация работы оптовой торговли	Оптовая торговля: понятие и ее отличие от розничной торговли. Критерии организации оптовой торговли. Решения оптовой торговли о целевом рынке, о товарном ассортименте и комплексе услуг, о ценах, о методах стимулирования, о месте размещения предприятия	ЛК, ПЗ, СР
9.	Экономические показатели торговых предприятий	Товарные запасы торговых предприятий: понятие и сущность, классификация, показатели, факторы величины, методы анализа и учета. Издержки обращения торговых предприятий: понятие и экономическая сущность, классификация, номенклатура статей, состав по видам затрат, анализ издержек. Производительность труда. Основные фонды торговых предприятий: понятие и классификация, оценка, система показателей эффективности, износ и амортизация. Финансы торгового предприятия: понятие и сущность фондов и средств. Оборачиваемость оборотных средств и эффективность их использования Оценка финансового состояния предприятия. Доходы и прибыль: понятие, сущность, источники образования, виды. Методы определения прибыли. Рентабельность предприятия: понятие и методы расчета. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия: понятие и показатели оценки эффективности.	ЛК, ПЗ, СР

* Сокращения: ЛК - лекции

ЛЗ – лабораторные занятия

ПЗ – практические занятия

СР – самостоятельная работа

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ:

Наименование аудитории	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплект специализированной мебели; маркерная доска; кафедра; автоматизированное рабочее место преподавателя: компьютер AMD Quad-Core, монитор LCD 17" ACER, проектор BenQ MS521P; проекционный экран Lumen Master Picture, имеется выход в интернет	Операционная система Windows 10 Pro Схема лицензирования per-device, номер лицензии 87846770 от 27.05.19 по гос.контракту №31907740983 на ПО ООО "БалансСофт Проекты»; Office Professional 2007 45747882, 46074549 Акт приема-передачи №АПП-95 от 17.07.09 по гос.контракту № 69-09 на программное обеспечение ООО "Микро
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ),	Комплект специализированной мебели; доска аудиторная меловая; автоматизированные рабочие места (процессор не ниже Intel Core i3, оперативная память объемом не менее 8Gb;	

Наименование аудитории	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	(SSD 250 GB/HDD 500 GB); Видеокарта NVIDIA 1050TI 4G, проектор EPSON EB-W05, проекционный экран Lumen Master Picture, имеется выход в интернет	Лана", Kaspersky Endpoint security для бизнеса - Стандартный 1752-150211-132016 Акт приема-передачи №275 от 21.12.09
Аудитория для самостоятельной работы обучающихся	Комплект специализированной мебели; Телевизор LED LG 42", автоматизированные рабочие места (процессор не ниже AMD Quad-Core, оперативная память объемом не менее 4Гб; HD 500 gb), имеется выход в интернет	по гос.контракту № 83-09 на программное обеспечение ООО "Виста"

7. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ:

а) программное обеспечение:

осуществление образовательного процесса по дисциплине базируется на использовании следующих информационных технологий:

ОС MS Windows 10 Pro;

MS Office

б) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

Базы данных и поисковые системы:

- справочная правовая система «Консультант Плюс» <http://www.consultant.ru/>
- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>
- поисковая система Google <https://www.google.ru/>
- реферативная база данных SCOPUS <http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине требуется наличие доступа к:

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН (<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>)
- Образовательная платформа Юрайт (<https://urait.ru>)
- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» (<http://biblioclub.ru>)
- ЭБС Znanium.com (<http://znanium.com>)
- Учебному порталу института (<https://portal.rudn-sochi.ru/>).

Методические материалы для освоения дисциплины, проведения текущего и промежуточного контроля обучающихся размещены на Учебном портале Сочинского института (филиала) РУДН.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине.
2. Задачи по курсу.
3. Глоссарий по темам.
4. Темы рефератов и критерии оценки.
5. Методические указания для самостоятельной работы с электронным курсом.
6. Вопросы к итоговой аттестации.
7. Форма обратной связи.
8. Форум для изучения курса.
9. Электронный учебник.

10. Видео-лекции (<https://www.youtube.com/watch?v=dyRbG4rkvHA>).

11. Конкурсные задачи (<https://urait.ru/viewer/ekonomika-organizaciy-torgovli-454633?youtube#page/273>)

Медиа материалы

1. <https://www.youtube.com/watch?v=3uYb1uMGfDk&t=11s> – Оплата труда: надбавки, доплаты, премии
2. https://www.youtube.com/watch?v=SFMZWGa4T2I&feature=emb_logo — Обращиваемость товара.
3. https://youtu.be/cFfz_PS4Dp8 — Самое частое заблуждение при расчете рентабельности

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещены на странице дисциплины на Учебном портале Сочинского института (филиала) РУДН.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ:

а) основная литература

1. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли: учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 323 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454633>

2. Корнеева, И. В. Экономика фирмы. Практикум: учебное пособие для вузов / И. В. Корнеева, Г. Н. Русакова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10903-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474016>

3. Каращук О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Каращук. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12401-9. — Текст : электронный. <https://urait.ru/bcode/447436>

4. Яковлев, Г. А. Основы коммерции : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 224 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-014364-4. - Текст : электронный. <https://znanium.com/catalog/product/1043398>

б) дополнительная литература:

1. Голова, А. Г. Управление продажами : учебник / А. Г. Голова. - 3-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 278 с. - ISBN 978-5-394-03902-7. - Текст : электронный. <https://znanium.com/catalog/product/1093501>

2. Дорман В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-7996-1879-7 (Изд-во Урал. ун-та). — Текст : электронный. <https://urait.ru/bcode/438107>

3. Метелев, С. Е. Финансы торговых организаций : учеб. пособие / С.Е.Метелев, В.П.Чижик - М. : Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 199 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-00091-106-8. - Текст : электронный. <https://znanium.com/catalog/product/1002037>

4. Шальнова, О. А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка : учебное пособие / О. А. Шальнова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 107 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-009345-1. - Текст : электронный. <https://znanium.com/catalog/product/1043957>

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ:

Концепцией модернизации российского образования определены основные задачи профессионального образования: «подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного,

ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности; удовлетворение потребностей личности в получении соответствующего образования».

Решение этих задач невозможно без такого элемента обучения как самостоятельная работа студентов над учебным материалом. Однако, повысить качество самостоятельной работы можно только при ответственном отношении преподавателя за развитие навыков самостоятельной работы и повышение творческой активности студентов.

Самостоятельная работа студента является ключевой составляющей учебного процесса, которая определяет формирование навыков, умений и знаний, приемов познавательной деятельности и обеспечивает интерес к творческой работе.

Правильно спланированная и организованная самостоятельная работа студентов позволяет:

- сделать образовательный процесс более качественным и интенсивным;
- способствует созданию интереса к избранной профессии и овладению ее особенностями;
- приобщить студента к творческой деятельности;
- проводить в жизнь дифференцированный подход к обучению.

При организации самостоятельной работы студентов в качестве методологической основы должен применяться деятельный подход, когда обучение ориентировано на формирование умений решать не только типовые, но и нетиповые задачи, когда студент должен проявить творческую активность, инициативу, знания, умения и навыки, полученные при изучении конкретной дисциплины.

Формы самостоятельной работы студентов:

- конспектирование;
- реферирование литературы, аннотирование книг, статей;
- углубленный анализ научно-методической литературы;
- работа с лекционным материалом: проработка конспекта лекций, работа на полях конспекта с терминами, дополнение конспекта материалами из рекомендованной литературы;
- участие в работе семинара: подготовка сообщений, докладов, заданий;
- контрольная работа в письменном виде.

Виды самостоятельной работы:

- познавательная деятельность во время основных аудиторных занятий;
- внеаудиторная самостоятельная работа студентов по выполнению домашних заданий учебного и творческого характера (в том числе с электронными ресурсами);
- самостоятельное овладение студентами конкретных учебных модулей, предложенных для самостоятельного изучения;
- самостоятельная работа студентов по поиску материала, который может быть использован для написания рефератов, курсовых и квалификационных работ;
- самостоятельная работа во время прохождения практик.

Студенту, получившему задание на выполнение самостоятельной работы, следует рекомендовать:

1. Внимательно изучить материалы, характеризующие курс и тематику задания, прежде всего учебную литературу по дисциплине. Это позволит четко представить, как круг, изучаемых тем, так и глубину их постижения.

2. Составить подборку литературы, достаточную для изучения предлагаемых тем. В учебно-методическом комплексе представлены основной и дополнительные списки литературы. Они носят рекомендательный характер, это означает, что всегда есть литература, которая может не входить в данный список, но является необходимой для освоения темы. При этом следует иметь в виду, что нужна литература различных видов:

- учебники, учебные и учебно-методические пособия;

-первоисточники. К ним относятся оригинальные работы теоретиков, разрабатывающих проблемы.

-монографии, сборники научных статей, публикации в журналах, любой эмпирический материал;

-справочная литература - энциклопедии, словари, тематические, терминологические справочники, раскрывающие категориально-понятийный аппарат;

3. При изучении учебной литературы, раскрывающей основное содержание той или иной проблемы, понимать, что вопросы в истории любой науки трактовались многообразно. Это объясняется различиями в мировоззренческих позициях, на которых стояли авторы, а также свидетельствует об их сложности, позволяет выделить наиболее значимый аспект в данный исторический период. Кроме того, работа с учебником требует постоянного уточнения сущности и содержания категорий посредством обращения к энциклопедическим словарям и справочникам.

4. При осмыслении теоретических аспектов дисциплины помнить, что абсолютное большинство проблем носит не только теоретический характер, но самым непосредственным образом выходят на жизнь, они тесно связаны с практикой социального развития, преодоления противоречий и сложностей в обществе. Это предполагает наличие у студентов не только знания категорий и понятий, но и умения использовать их в качестве инструмента для анализа социальных проблем. Иными словами, студент должен предпринимать собственные интеллектуальные усилия, а не только механически заучивать понятия и положения.

5. Соотносить изученные закономерности с жизнью. Умение достигать аналитического знания предполагает у студента наличие мировоззренческой культуры. Формулирование выводов осуществляется, прежде всего, в процессе творческой дискуссии, протекающей с соблюдением методологических требований к процессу познания.

6. При поручении студентам самостоятельного задания необходимо предоставлять инструктаж по выполнению этого задания: цель задания; условия выполнения; объем; сроки; требования к оформлению.

Особенности реализации дисциплины/модуля для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

Обучение по дисциплине/модулю инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее ОВЗ) осуществляется преподавателем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательной функции и с ОВЗ по слуху предусматривается сопровождение лекций и практических занятий мультимедийными средствами, раздаточным материалом.

Для студентов с ОВЗ по зрению предусматривается применение технических средств усиления остаточного зрения, а также предусмотрена возможность разработки аудиоматериалов.

По данной дисциплине/модулю обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может осуществляться как в аудитории, так и дистанционно с использованием возможностей электронной информационно-образовательной среды и электронной почты.

В ходе аудиторных учебных занятий используются различные средства интерактивного обучения, в том числе, групповые дискуссии, мозговой штурм, деловые игры, проектная работа в малых группах, что дает возможность включения всех участников образовательного процесса в активную работу по освоению дисциплины/модуля. Такие методы обучения направлены на совместную работу, обсуждение, принятие группового решения, способствуют сплочению группы и обеспечивают возможности коммуникаций не только с преподавателем, но и с другими обучаемыми, сотрудничество в процессе познавательной деятельности.

Обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может производиться по утвержденному индивидуальному графику с учетом особенностей их психофизического развития и состояния здоровья, что подразумевает индивидуализацию содержания, методов, темпа учебной деятельности обучающегося, возможность следить за конкретными действиями студента при решении конкретных задач, внесения, при необходимости, требуемых корректировок в процесс обучения.

Предусматривается проведение индивидуальных консультаций (в том числе консультирование посредством электронной почты), предоставление дополнительных учебно-методических материалов (в зависимости от диагноза).

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ/МОДУЛЮ

Материалы для оценки уровня освоения учебного материала дисциплины/модуля «Торговое дело» (оценочные материалы), включающие в себя перечень компетенций с указанием этапов их формирования; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны в полном объеме и доступны для обучающихся на странице дисциплины/модуля на Учебном портале.

Преподаватель имеет право изменять количество и содержание заданий, выдаваемых обучающимся (обучающемуся), исходя из контингента (уровня подготовленности).

Рабочая программа дисциплины/модуля «Торговое дело» составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», утвержденного приказом ректора от 21.05.2021 г. №371.

Разработчик:

к.э.н., доцент кафедры «Национальная и мировая экономика»

К.А. Блохин

Руководитель программы

к.э.н., доцент кафедры «Национальная и мировая экономика»

А.Т. Петенко

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент кафедры «Национальная и мировая экономика»

Н.В. Агазарян