ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ»
(ОмГУПС (ОмИИТ))

УТВЕРЖДАЮ
Директор института

_____
(название института (факультета),

_____ _____
подпись (И.О.Ф.)
«_____»_____ 201__ г.

_____ _____
подпись (И.О.Ф.)
«_____»_____ 201__ г.

_____ _____
подпись (И.О.Ф.)
«_____»_____ 201__ г.

_____ _____
подпись (И.О.Ф.)
«_____»_____ 201__ г.

_____ _____
подпись (И.О.Ф.)
«_____»_____ 201__ г.

Кафедра Менеджмент и маркетинг

Автор Левкин Григорий Григорьевич, доцент, кандидат ветеринарных наук

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы коммерции

Направление: 100700 Торговое дело

Профиль: Коммерция

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Год	Одобрено на заседании					
	кафедры			методической комиссии института (факультета)		
	Дата	Номер протокола	Подпись заведующего кафедрой	Дата	Номер протокола	Подпись председателя методической комиссии
201__						
201__						
201__						
201__						
201__						

Омск 2012 г.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения учебной дисциплины «Основы коммерции» (ОК) являются:

получение теоретических знаний о коммерческой деятельности торговых предприятий в сфере товарного обращения;

изучение истории развития коммерции в России и за рубежом;

изучение методологии и составляющих коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

Учебная дисциплина относится к вариативной части (дисциплина по выбору) цикла математических и естественнонаучных дисциплин Б2.В.ДВ.1.2

Для изучения дисциплины «Основы коммерции» необходимо опираться на взаимосвязь данной дисциплины с такими дисциплинами как: «Экономическая теория»; «Информатика».

Обучающийся должен

знать:

основные экономические категории;

общую характеристику процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации;

уметь:

применять экономические термины, законы и теории;

применять методы сбора и обработки информации;

владеть:

методами экономической теории;

средствами реализации информационных процессов в коммерческой деятельности.

Наименования последующих учебных дисциплин:

- теория и практика кооперации;
- коммерческая деятельность;
- теоретические основы товароведения;
- логистика.

Для изучения вышеперечисленных дисциплин необходимо опираться на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения дисциплины «Методы принятия управленческих решений».

3. КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТА, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ / ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБРАЗОВАНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТА ПО ЗАВЕРШЕНИИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Код и название компетенции	Ожидаемые результаты
1	2	3
1	ПК-19 - способность планировать операционную (производственную) деятельность организаций	Знать – особенности виды коммерческих рисков; составляющие коммерческой деятельности торговых предприятий; виды коммерческих переговоров; виды коммерческих взаиморасчетов; Уметь – планировать коммерческие риски при организации торговых процессов; рассчитывать показатели оборота и оборачиваемости; планировать коммерческие переговоры; рассчитывать рейтинг поставщика. Владеть – методами выбора поставщика; методами анализа коммерческих результатов деятельности торговых предприятий; методами управления запасами торговых предприятий; статистическими методами прогнозирования объема продаж.
2	ПК-22 – знание современных концепций организации операционной деятельности и готовность к их применению	
3	ПК-23 – знание современной системы управления качеством и обеспечения конкурентоспособности	
4	ПК-26 – способность к экономическому образу мышления	
5	ПК-28 – понимание основных мотивов принятия решений органами государственного регулирования	
6	ПК-29 – способность анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса	

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Общая трудоемкость дисциплины составляет:

3 зачетных единицы, 108 часов.

4.2. Виды и объемы учебной работы по дисциплине

Вид учебной работы		Количество часов			
		Всего по учебному плану	Семестры		
			1		4
1		2	3	4	5
Аудиторные занятия (всего / в интерактивной форме):		36 / 8	36 / 8	–	–
В том числе:		–	–	–	–
Лекции (лек)		–	–	–	–
Лабораторные работы (лаб)		–	–	–	–
Семинарские занятия (прк) (всего / в интерактивной форме)		36 / 8	36 / 8	–	–
1		2	3	4	5
Самостоятельная работе (ср) (всего):		45	45	–	–
В том числе:					
Рефераты		7	7	–	–
Проработка лекционного материала, подготовка к практическим, семинарским, лабораторным занятиям		30	30		
Другие виды самостоятельной работы		–	–	–	–
Самостоятельная работа под контролем преподавателя (кср)		8	8	–	–
В том числе текущий контроль (количество/час/вид)		3/3/контр. Работы	3/3/контр. Работы	–	–
Итоговая аттестация (экзамен)		**Э**	**27**	–	–
ОБЩАЯ трудоемкость дисциплины:	**Часов:**	108	108	–	–
	Зач. Ед.:	3	3	–	–

4.3. Разделы учебной дисциплины

Номер семестра	Номер недели	Раздел учебной дисциплины	Краткое содержание раздела	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)								Формы текущего контроля успеваемости *(по неделям семестра)* Форма промежуточной аттестации *(по семестрам)*
				лек	лаб	прк	ср	кп (кр)	пкп (пкр)	кср	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	1-3	Коммерческая деятельность	Сущность коммерческой деятельности. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения. Понятие риска. Классификация коммерческих рисков. Методы снижения коммерческого риска	-	-	6	8	-	-	2	14	Проверка индивидуальных заданий, контрольные работы, определение рейтинга студента в соответствии с балльной системой.
2	4-5	История развития коммерции в России и за рубежом	Периоды и этапы развития коммерческой деятельности в России. Коммерческое предпринимательство в царской России. Значение коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики.	-	-	4	6	-	-	2	10	Проверка индивидуальных заданий, контрольные работы, определение рейтинга студента в соответствии с балльной системой.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
3	6-10	Методологические основы коммерческой деятельности	Сущность использования методов в коммерческой деятельности. Классификация методов в коммерческой работе. Современные подходы к совершенствованию коммерческих процессов.			10	16			2	26	Проверка индивидуальных заданий, контрольные работы, определение рейтинга студента в соответствии с балльной системой.
4	11-18	Составляющие коммерческой деятельности	Роль и функциональные цели деловых переговоров. Виды деловых переговоров. Причины создания запасов. Классификация запасов. Понятие и сущность товародвижения. Условия рационального построения процесса товародвижения. Сущность коммерческих взаиморасчетов. Государственное регулирование расчетов в сфере товарного обращения.			16	15			2	31	Проверка индивидуальных заданий, контрольные работы, определение рейтинга студента в соответствии с балльной системой.
Экзамен											27	
Итого											108	

4.4. Практические занятия

Номер семестра	Номер недели	Раздел учебной дисциплины	Наименование практического занятия	Всего часов
1	2	3	4	5
1	1	Коммерческая деятельность	Понятие коммерческой деятельности	2
	2		Коммерческий риск	2
	3		Содержание дисциплины Основы коммерции	2
	4	История развития коммерции в России и за рубежом	Развитие коммерции в России и за рубежом	2
	5		Личные и деловые качества бакалавра коммерции	2
	6	Методологические основы коммерческой деятельности	Методы в коммерческой деятельности торговых предприятий	2
	7		Исследование товарных рынков	2
	8		Выбор территориально удаленного поставщика	2
	9		Расчет рейтинга поставщика	2
	10		Расчет показателей оборота и оборачиваемости	2
	11	Составляющие коммерческой деятельности	Проведение коммерческих переговоров	2
	12		Управление запасами в торговле	2
	13		Управление товародвижением в сфере товарного обращения	2
	14		Коммерческие взаиморасчеты в оптовой и розничной торговле	2
	15		Оптовые закупки товаров	2
	15		Организация розничной продажи товаров	2
	17		Основы государственного регулирования коммерческой деятельности	2
	18		Коммерческое ценообразование	2
Итого:				36

4.5. Примерная тематика курсовых проектов (работ) (не предусмотрено)

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

5.1. Выдача заданий с помощью учебного сайта www.tovarovedenie.org и www.vk.com.

5.2. Применение программных продуктов (например, Microsoft Office Excel) при выполнении самостоятельного задания.

На семинарских занятиях разбираются конкретные случаи практических ситуаций в следующих разделах курса: методологические основы коммерческой деятельности.

Студенты имеют доступ к учебно-методическому комплексу дисциплины, представленному в электронной форме в университетской сети, в том числе ко всем опубликованным учебно-методическим разработкам кафедры, включающим материалы по организации самостоятельной работы: выполнению расчетных заданий, использованию компьютерных технологий при их выполнении.

При изучении дисциплины «Основы коммерции» следует применять активные методы обучения: неимитационные и имитационные технологии.

В качестве неимитационных технологий обучения следует использовать: проблемную лекцию; лекцию пресс-конференцию и учебную дискуссию. В качестве имитационных технологий обучения следует использовать: игровые, к которым относятся деловые игры; ситуации инсценирования различной деятельности.

Неигровые – анализ конкретных ситуаций и коллективная мыслительная деятельность по заданной теме.

Активные методы обучения направлены на формирование умений и навыков у студентов, с целью обеспечения выполнения ими задач, в процессе решения которых они самостоятельно овладеют необходимыми умениями и навыками. Применение активных методов обучения позволит активизировать и интенсифицировать процесс обучения; воссоздать межличностные отношения, процедуры принятия коллективных решений обучаемых в ситуациях, моделирующих реальные условия профессиональной деятельности; гибко сочетать разнообразные приемы и методы обучения: от репродуктивных до проблемных; моделировать практически любого вида профессиональную деятельность; инициировать творческое саморазвитие обучаемых.

Имитационные технологии позволяют воспроизводить или моделировать профессиональную деятельность с той или иной мерой адекватности процессов или явлений в реальной системе. При этом для студентов создаются условия для формирования опыта работы в условиях квазипрофессиональной деятельности.

Неимитационные технологии не предполагают построение модели изучаемого явления, процесса или деятельности. В этом случае активизация достигается за счет отбора проблемного содержания обучения, использования особо организованной процедуры ведения занятий, применения технических средств и т.д.

Появление и развитие активных методов обучения обусловлено тем, что перед учебным процессом поставлены задачи не только усвоения студентами знаний и формирования у них профессиональных умений и навыков, но и развитие у обучающихся творческих и коммуникационных способностей личности, формирования личностного подхода к возникающей проблеме, как во время обучения, так и в период самостоятельной профессиональной деятельности. Объем аудиторный занятий в интерактивной форме составляет 8 часов (20%)

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

Номер семестра	Номер недели	Раздел учебной дисциплины	Вид самостоятельной работы студента	Всего часов
1	2	3	4	5
2	1-3	Коммерческая деятельность	Проработка теоретического материала, подготовка к практическим занятиям.	8
	4-5	История развития коммерции в России и за рубежом	Проработка теоретического материала, подготовка к практическим занятиям. Самостоятельная работа под контролем преподавателя.	6
	6-10	Методологические основы коммерческой деятельности.	Проработка теоретического материала, подготовка к практическим занятиям. Расчетные работы по темам: «Выбор территориально удаленного поставщика», «Расчет рейтинга поставщика», «Расчет показателей оборота и оборачиваемости».	8
	11-18	Составляющие коммерческой деятельности.	Проработка теоретического материала, подготовка к практическим занятиям. Самостоятельная работа под контролем преподавателя	15
			Всего	**37**

7. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Номер семестра	Номер недели	Раздел учебной дисциплины	Виды контроля	Оценочные средства
	2	3	4	5
1	1-3	Понятие коммерческой деятельности	Контрольное тестирование.	Балльно-рейтинговая оценка.
	4,5	История развития коммерции в России и за рубежом	Контрольное тестирование.	Балльно-рейтинговая оценка.
	6,7	Методологические основы коммерческой деятельности	Контрольное тестирование.	Балльно-рейтинговая оценка.
	8-10	Методологические основы коммерческой деятельности	Расчетные работы по темам «Выбор территориально удаленного поставщика», «Расчет рейтинга поставщика», «Расчет показателей оборота и оборачиваемости».	Зачет / незачет.
	11-18	Составляющие коммерческой деятельности	Контрольное тестирование.	Балльно-рейтинговая оценка.
	6, 12, 18	Все	Балльная оценка по итогам контрольных недель семестра	Баллы в соответствии с разработанной балльной оценкой качества знаний (приложение к календарному плану)
		Все	**Промежуточная аттестация**	**Экзамен**

Темы рефератов

1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
2. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование.
3. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
4. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
6. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
7. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
8. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
9. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности на потребительском рынке (рынке товаров производственного назначения).
10. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
11. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.
12. Методология исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.
13. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
14. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
15. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
16. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
17. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
18. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
19. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.

Индивидуальные задания для контроля успеваемости студентов

Задание 1

Дополнительные расходы при доставке от удаленного поставщика составляют: транспортный тариф – 1100 рублей; расходы на страховые запасы – 12%, расходы на запасы в пути – 13%; прочие дополнительные расходы – 1300 рублей на 1 м3. Рассчитать долю дополнительных затрат и построить график зависимости дополнительных затрат от стоимости 1 $м^3$ груза.

Задание 2

Производитель изготавливает рубашки на фабрике в городе Хьюстон (штат Техас). Стоимость производства одной рубашки 10 долларов (включая стоимость материала). Город Чикаго является основным рынком, потребляющим 108 000 рубашек ежегодно, розничная цена на рубашку – 15 долларов. Транспортные и складские расходы составляют 5 долларов за 1 центнер. Каждая упакованная рубашка весит 500 граммов.

У компании существует альтернатива – она может производить рубашки на Тайване. Стоимость производства одной рубашки 4 доллара (включая стоимость материала). Материал транспортируют из Хьюстона до Тайваня по цене 2 доллара за 1 центнер. Когда рубашки готовы, они транспортируются прямо в Чикаго. Транспортные и складские расходы в этом случае составляют 6 долларов за 1 центнер. Пошлина за провоз одной рубашки составляет 0, 5 доллара. Расходы на запасы в пути составляют 10 000 долларов. Исходя из расчета общих затрат, сделайте вывод: стоит ли производить рубашки на Тайване?

Задание 3

Определить экономию от выбора удалённого поставщика с учётом доли дополнительных затрат при закупке товара в городе N.

Наименование товарной группы ассортимента Фирмы *N*	Стоимость одного куб.м груза в городе *N*, руб	Доля дополнительных затрат в стоимости 1 м3 груза (%)	Цена за единицу, руб.в городе *N*	Цена за единицу, руб, в Омске	Стоимость одного куб.м груза в городе Омске, руб
Консервы мясные	11000	35	12,0	14,4	
Консервы рыбные	12000	32	20,0	23,0	
Консервы овощные	10000	38	10,0	14,5	
Консервы фруктово-ягодные	15000	30	15,0	18,0	
Кондитерские изделия	88000	5	100,0	115,0	

Задание 4

Рейтинг поставщика. Динамика поставки товаров ненадлежащего качества. В таблице приведена информация о количестве товара ненадлежащего качества, обнаруженного в поставленных партиях. Рассчитать темп роста поставки товаров ненадлежащего качества.

Объем поставки, ед./месяц		Количество товара ненадлежащего качества, ед./месяц	
январь	февраль	январь	февраль
1600	2800	29	31

Задание 5

Рассчитать весовые коэффициенты методом попарных сравнений по факторам цена, качество, надежность. Принять во внимание следующие соотношения доминирования факторов: 1. Фактор цены товара имеет абсолютное предпочтение над фактором качество; 2. Фактор цены товара имеет существенное предпочтение над фактором надежности; 3. Фактор качество имеет незначительное предпочтение над фактором надежность.

Задание 6

Динамика нарушений установленных сроков поставки. В таблице приведена информация об опозданиях в поставках товаров. Определить темп роста ненадежности поставок.

Количество поставки, ед./мес.		Всего опозданий, дней	
Январь	февраль	январь	февраль
40	20	120	80

Задание 7

Для оценки поставщиков А, Б, В и Г использованы критерии ЦЕНА (0,5), КАЧЕСТВО (0,2), НАДЕЖНОСТЬ ПОСТАВКИ (0,3). В скобках указан вес критерия. Оценка поставщиков по результатам работы в разрезе перечисленных критериев (десятибалльная шкала) приведена в таблице.

Кому из поставщиков следует отдать предпочтение при продлении договорных отношений?

Критерий	Оценка поставщиков			
	поставщик	поставщик Б	поставщик В	поставщик Г
ЦЕНА	8	4	9	2
КАЧЕСТВО	5	8	2	4
НАДЕЖНОСТЬ	3	4	5	10

Вопросы к экзамену

1. Сущность использования методов в коммерческой деятельности.
2. Классификация методов в коммерческой работе.
3. Современные подходы к совершенствованию коммерческих процессов.
4. Формулировка задачи «Выбор поставщика».
5. Роль и функциональные цели деловых переговоров. Виды деловых переговоров.
6. Причины создания запасов. Классификация запасов.
7. Понятие и сущность товародвижения.
8. Условия рационального построения процесса товародвижения.
9. Сущность коммерческих взаиморасчетов.
10. Государственное регулирование расчетов в сфере товарного обращения.
11. Сущность закупочной работы.
12. Планирование закупок.
13. Содержание розничной продажи товаров.
14. Коммерческая работа в розничной торговле.
15. Понятие государственного регулирования коммерческой деятельности.
16. Государственный контроль в торговле.
17. Планирование коммерческой работы в торговле.
18. Определение коммерческой деятельности.
19. Отличие коммерческой деятельности от предпринимательства.
20. Объект и предмет коммерческой деятельности.
21. Определение «сфера товарного обращения».
22. Отличие понятий «торговля» и «коммерция».
23. Периоды развития коммерции и предпринимательства в России.
24. Этапы эволюционного развития коммерции и их содержание.
25. Характеристика купечества в царской России с учётом разделения на гильдии.
26. Определение понятия «товар» Что можно рассматривать в качестве товара.
27. Потребительские свойства товаров, их содержание.
28. Функции товара, их содержание.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Основная литература

№ п/п	Наименование, кол-во экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4.3)	Семестр
1	Коммерческая деятельность: Учебник. ЦБО: 12 экз. Рекомендовано Министерством образования РФ в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Коммерция»	Половцева Ф.П.	- М.: ИНФРА-М, 2008. – 248 с.	1. Коммерческая деятельность. 2. История развития коммерции в России и за рубежом. 3. Методологические основы коммерческой деятельности. 4. Составляющие коммерческой деятельности.	1
2	Основы коммерции : учебно-практическое пособие / [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90791 (09.11.2014).	Беляевский И.К.	М. : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики , 2005. - 114 с.	1. Коммерческая деятельность. 2. История развития коммерции в России и за рубежом.	1
3	Основы коммерции : учебное пособие / [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83030 (09.11.2014).	Минько А.Э., Минько Э.В.	М. : Юнити-Дана, 2007. - 513 с.	4. Составляющие коммерческой деятельности.	1
4	Методические указания для изучения курса «Основы коммерции» [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=144915	Левкин Г.Г.	М. : Директ-Медиа, 2013. - 43 с.	1. Коммерческая деятельность. 2. История развития коммерции в России и за рубежом. 3. Методологические основы коммерческой деятельности. 4. Составляющие коммерческой деятельности.	1

8.2. Дополнительная литература

№ п/п	Наименование, кол-во экземпляров в библиотеке	Автор(ы)	Место издания, издательство, год	Используется при изучении разделов (из п. 4.3)	Семестр
1	Коммерция и технология торговли: учебник. ЭКЛ (506) 1 экз.	Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц.	М. : Дашков и К, 2004. - 698 с.	4. Составляющие коммерческой деятельности.	1
2	История торговли: Учебное пособие. ЦБО: 10 экз.	Л. В. Орленко.	М.: Инфра-М, 2009. 352 с.	2. История развития коммерции в России и за рубежом.	1
3	Организация предпринимательства в сфере коммерции: Учебное пособие. ЦБО: 5 экз.	Н. И. Денисова, С. Н. Диянова, Э. М. Штессель.	М.: Магистр, 2008. 336 с.	1. Коммерческая деятельность. 3. Методологические основы коммерческой деятельности.	1
4	Организация и управление торговым предприятием: Учебник. ЦБО: 5 экз.	под ред. Л.А. Брагина.	М.: Инфра-М, 2005. – 302 с.	4. Составляющие коммерческой деятельности.	1
5	Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. - 6-е изд. перераб. и доп. ЦБО: 30 экз.	Панкратов, Ф.Г.	М.: Маркетинг, 2005. – 504 с.	4. Составляющие коммерческой деятельности.	1

8.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

www.tovarovedenie.org;

http://www.ktr.itkor.ru/ Журнал "Конъюнктура товарных рынков" (Маркетинг&Логистика)

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Требования к аудиториям (лабораториям, помещениям, кабинетам) для проведения занятий с указанием соответствующего оснащения.

Лекционные аудитории должны быть оснащены персональным компьютером, мультимедиапроектором и экраном, стеклоэмалевой доской для записей мелом.

9.2. Требования к программному обеспечению, используемому при изучении учебной дисциплины.

Для изучения дисциплины «Методы принятия управленческих решений» используется компьютерная программа Microsoft Office Excel, Microsoft Office Word – для подготовки промежуточных и итоговых заданий, Microsoft Office PowerPoint – для подготовки презентаций по заданным темам.

Автор рабочей программы:

к. вет. н., доцент Г.Г. Левкин.

ИЗМЕНЕНИЯ, ВНЕСЕННЫЕ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ:

В 2012 г.

Автор – _____ _____

Должность, уч. степень, уч. звание Подпись, дата, И. О. Ф.

В 2013 г.

Автор – _____ _____

Должность, уч. степень, уч. звание Подпись, дата, И. О. Ф.

В 2014 г.

1. В список основной литературы внесены 3 литературных источника ЭБС.
2. Исправлен титульный лист.
3. В таблице 4.3 исправлен расчет часов.
4. В таблицах 4.3 и 4.4 добавлена строка "итого".

Автор – _____ _____

Должность, уч. степень, уч. звание Подпись, дата, И. О. Ф.

В 2015 г.

м

Автор – _____ _____

Должность, уч. степень, уч. звание Подпись, дата, И. О. Ф.