

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный
университет народного хозяйства»**

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 9 от 21 марта 2026 г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«КОММЕРЦИЯ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ»**

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело,
профиль «Цифровые технологии в торговле и
логистике»**

Уровень высшего образования – бакалавриат

Формы обучения – очная, очно-заочная, заочная



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала – 2026

УДК 316 : 665

ББК 65.9(2)0-55я21

Составитель - **Хасбулатова Барият Меджидовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ДГУНХ

Внутренний рецензент - **Дибирова Мадина Магомедрасуловна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУНХ

Внешний рецензент - **Нажмутдинова Саидат Абдулаевна**, кандидат экономических наук, доцент, заместителя декана факультета управления ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Представитель работодателя – **Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна**, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

Рабочая программа дисциплины «Коммерция в сфере обращения» разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике», утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12.08.2020 г. №963 и на основании приказа Минобрнауки России от 06.04.2021г. №245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Рабочая программа дисциплины «Коммерция в сфере обращения» размещена на сайте www.dgunh.ru

Хасбулатова Б.М. Рабочая программа дисциплины «Коммерция в сфере обращения» для направления 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике» – Махачкала: ДГУНХ, 2026г., 21 с.

Рекомендовано к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ от 10 марта 2026 года.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике», Атаевой А.У.

Одобрено на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6.

Содержание

Раздел 1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
Раздел 3.	Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и форму промежуточной аттестации	6
Раздел 4.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	8
Раздел 5.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	17
Раздел 6.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	19
Раздел 7.	Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	20
Раздел 8.	Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	20
Раздел 9.	Образовательные технологии	21

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Целью дисциплины «Коммерция в сфере обращения» является формирование комплекса теоретических знаний и практических умений анализировать и содержательно объяснять торгово-технологические процессы для поиска, выбора и внедрения организационно-управленческих решений, оценки вероятных рисков и ограничений в сфере коммерции, в т.ч. интернет-маркетинге и электронной торговле.

Задачами изучения дисциплины «Коммерция в сфере обращения» являются:

- приобретение умений анализировать мотивы и закономерности поведения экономических субъектов в сфере обращения, ситуаций на различных рынках, динамики уровня цен и объёмов производства, предложений решений для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне;
- формирование навыков определения ресурсного обеспечения для поиска и внедрения организационно-управленческих решений в сфере интернет-маркетинга и электронной торговли;
- формирование умений оценки вероятности рисков и ограничений времени поставленных профессиональных задач, осуществления выбора наиболее оптимальных решений, в том числе, в условиях неопределённости.

1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-2	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)

1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине Компонентный состав компетенций

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ		
ПК-2: Способен осуществлять организацию	ИПК-2.1: Выбирает и обосновывает методы торгово-эконом	<u>Знать:</u> методы торгово-экономического, торгово-организационного и торгово-технологического проектирования для реализации поставленных целей и задач

ю и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)	ического, и/или торгового-организационного, и/или торгового-технологического проектирования для реализации поставленных целей и задач	<u>Уметь:</u> - организовывать и планировать торгово-технологический процесс (в том числе в электронной среде); <u>Владеть:</u> - навыками осуществлять закупку необходимого торгово-технологического оборудования, мебели, инвентаря, рассчитывать и выбирать требуемое количество торгово-технологического оборудования.
	ИПК-2.3: Использует навыки разработки и проектирования торговых-технологических процессов (в т.ч. с учетом специфики применения интернет-технологий) и выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле	<u>Знать:</u> - способы разработки и проектирования торгово-технологических процессов. <u>Уметь:</u> - выбирать оптимальные инструменты ведения бизнеса в торговле. <u>Владеть:</u> - навыками разработки и проектирования торгово-технологических процессов.
	ИПК-2.4: Применяет современные технологии организации и управления торговым бизнесом	<u>Знать:</u> - современные технологии организации и управления торговым бизнесом . <u>Уметь:</u> - принимать управленческие решения в области бизнеса. <u>Владеть:</u> - навыками организации и управления предприятиями современных форматов.

1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

код компетенции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 1. Эволюция коммерции	Тема 2. Формирование концепции коммерции	Тема 3. Понятие, признаки и классификация торговых организаций	Тема 4. Виды торговых организаций и их характеристика	Тема 5. Конкурентные формы и виды коммерции
ПК-2	+	+	+	+	+

код компетенции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 6. Маркетинг как современное направление коммерции в сфере обращения.	Тема 7. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции	Тема 8. Коммерческие риски в предприятии сферы обращения. Ком- мерческая информация и ее защита	Тема 9. Принципы и этапы формирования товарного ассортимента предприятия сферы обращения и организация обслуживания	Тема 10. Методы и особенности стимулирования продаж в предприятиях сферы обращения
ПК-2	+	+	+	+	+

Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерция в сфере обращения» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике» читается на 2,3 курсах.

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин, как «Риски в торговой деятельности», «Организация и техника внешнеторговых операций», «Интернет-маркетинг», «Торговое дело». В свою очередь, изучение дисциплины «Коммерция в сфере обращения» является необходимой основой для овладения

знаниями по освоению таких дисциплин, как «Основы логистической деятельности», «Организация бизнеса в торговле», «Логистика закупок», «Проектирование и дизайн предприятий торговли», «Товароведение потребительских товаров».

Раздел 3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и форму промежуточной аттестации

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 10 зачетных единиц.

Для очной формы обучения:

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 232 часа, в том числе:

На занятия лекционного типа - 100 ч.

На занятия семинарского типа -132 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -56 ч.

Форма промежуточной аттестации:

3 семестр – зачет

4, 5 семестры – экзамен, 72 ч.

Для очно-заочной формы обучения:

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 107 ч., в том числе:

На занятия лекционного типа - 50 ч.

На занятия семинарского типа -57 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - 181 ч.

Форма промежуточной аттестации:

3 семестр – зачет

4, 5 семестры – экзамен, 72 ч.

Для заочной формы обучения:

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет **44 часа**, в том числе:

На занятия лекционного типа – **24 ч.**

На занятия семинарского типа – **20 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - **308 ч.**

Форма промежуточной аттестации:

2, 3 курсы – экзамен – 8 ч.

Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Для очной формы обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Эволюция коммерции	13	6		6				1	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
2.	Формирование концепции коммерции	12	6		6					Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Понятие, признаки и классификация торговых организаций	13	6		6				1	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Виды торговых организаций и их характеристика	17	8		8				1	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Конкурентные формы и виды коммерции	17	8		8				1	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»
Зачет										Контроль
Итого за 3 семестр		72	34		34				4	
6.	Маркетплейсы как		6		12				8	Вопросы для обсуждения

	современное направление коммерции в сфере обращения								Написание реферата Деловая игра
7.	Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции		6		12			10	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Коммерческие риски в предприятиях сферы обращения. Ком- мерческая информация и ее защита		6		12			10	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
9.	Принципы и этапы формирования товарного ассортимента предприятий сферы обращения и организация обслуживания		6		12			10	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
10.	Методы и особенности стимулирования продаж в предприятиях сферы обращения		8		16			10	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Типовые задачи
	<i>Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)</i>	36							Контроль
	Итого за 4 семестр	180	32		64	36		48	
11.	Реклама как инструмент торговли	13	6		6			1	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
12.	Особенности ценообразования в торговле	13	6		6			1	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
13.	Товарное обеспечение в	13	6		6			1	Вопросы для обсуждения.

	сфере обращения								Тестовые задания Ситуационная задача
14.	Издержки обращения в торговле	17	8		8			1	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
15.	Налогообложение торговых предприятий	16	8		8				Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Типовые задачи
	<i>Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)</i>	36							Контроль
	Итого за 5 семестр	108	34		34	36		4	
	Всего	360							

Для очно-заочной формы обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т. ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Эволюция коммерции	10	2		1				7	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
2.	Формирование концепции коммерции	14	3		1				10	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Понятие, признаки и классификация торговых организаций	16	4		2				10	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Виды торговых организаций и их характеристика	16	4		2				10	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Конкурентные формы и виды коммерции	16	4		2				10	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»
Зачет										Контроль
Итого за 3 семестр		72	17		8				47	
6.	Маркетплейсы как современное направление	22	2		4				16	Вопросы для обсуждения Написание реферата

	коммерции в сфере обращения								Деловая игра
7.	Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции	26	2		4			20	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Коммерческие риски в предприятиях сферы обращения. Коммерческая информация и ее защита	32	4		8			20	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
9.	Принципы и этапы формирования товарного ассортимента предприятий сферы обращения и организация обслуживания	32	4		8			20	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
10.	Методы и особенности стимулирования продаж в предприятиях сферы обращения	32	4		8			20	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Типовые задачи
	<i>Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)</i>	36							Контроль
	Итого за 4 семестр	180	16		32	36		96	
11.	Реклама как инструмент торговли	10	2		2			6	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
12.	Особенности ценообразования в торговле	14	3		3			8	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
13.	Товарное обеспечение в сфере обращения	16	4		4			8	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания

									Ситуационная задача
14.	Издержки обращения в торговле	16	4		4			8	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
15.	Налогообложение торговых предприятий	16	4		4			8	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Типовые задачи
	<i>Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)</i>	36							Контроль
	Итого за 5 семестр	108	17		17	36		38	
	Всего	360							

Для заочной формы обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Эволюция коммерции		1		1				22	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
2.	Формирование концепции коммерции		1		1				22	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Понятие, признаки и классификация торговых организаций		1		1				22	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Виды торговых организаций и их характеристика		1		1				22	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Конкурентные формы и виды коммерции		1		1				22	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»
6.	Маркетплейсы как современное направление коммерции в сфере		1		1				22	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра

	обращения								
7.	Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции		2		1			22	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Коммерческие риски в предприятиях сферы обращения. Коммерческая информация и ее защита		2		1			22	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
9.	Принципы и этапы формирования товарного ассортимента предприятий сферы обращения и организация обслуживания		2		2			22	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
10.	Методы и особенности стимулирования продаж в предприятиях сферы обращения		2		2			24	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Типовые задачи
	<i>Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)</i>	4							Контроль
	Итого за 2 курс	252	14		12	4		222	
11.	Реклама как инструмент торговли	20	2		1			17	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
12.	Особенности ценообразования в торговле	20	2		1			17	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
13.	Товарное обеспечение в сфере обращения	21	2		2			17	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача

14.	Издержки обращения в торговле	21	2		2			17	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
15.	Налогообложение торговых предприятий	22	2		2			18	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Типовые задачи
	<i>Экзамен (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией, экзамен)</i>	4							Контроль
	Итого за 3 курс	108	10		8	4		86	
	Всего	360							

Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/ адрес доступа
І. Основная учебная литература				
1.	Лопарева А.М.	Бизнес-планирование : учебник для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 272 с.	https://urait.ru/bcode/542326
2.	Купцова Е. В.	Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 435 с.	https://urait.ru/bcode/536212
3.	Л. П. Гаврилов.	Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов	М.: Юрайт, 2024. - 579 с.	https://urait.ru/bcode/536773
4.	Гаврилов Л.П.	Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция	Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с.	https://urait.ru/bcode/541305
ІІ. Дополнительная литература				
а) Дополнительная учебная литература				
5.	Лузина Т. В.	Ценообразо	Москва :	https://www.biblio-online.ru/bco

		вание во внешней торговле : учебник для вузов	Издательство Юрайт, 2019. — 278 с.	de/442217
6.	Кузьмина, Е. Е.	Организаци я предприним ательской деятельност и: учебное пособие для прикладног о бакалавриат а	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 417 с.	https://biblio- online.ru/bcode/431915
7.	Каращук О. С.	Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 143 с.	https://urait.ru/bcode/518879
8.	Г. Б. Поляк	Налоги и налогообло жение : учебник и практикум для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 433 с.	https://urait.ru/bcode/532022
9.	Неруш Ю. М., Неруш А. Ю.	Логистика : учебник и практикум для среднего профессион ального образования	Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 559 с.	https://urait.ru/bcode/512133
б) Официальные издания				
10.	Закон РФ от 7.02. 1992 №2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 18.07.2019) www.consultant.ru			
11.	Закон РФ от 28.12.2009 г. №381 – ФЗ «Об основах государственного			

	регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» www.consultant.ru
12.	Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ www.consultant.ru
13.	Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция от 12.05.2019) www.consultant.ru
в) Периодические издания	
14.	Научно-практический журнал «Практический маркетинг»
15.	Научно-практический журнал «Маркетинг в России и за рубежом»
16.	Журнал «Управление магазином» http://www.trademanagement.ru
17.	Журнал «Управление сбытом» http://www.sellings.ru
18.	Журнал «Продавать! Техника продаж» http://www.tehnikaprodazh.ru
г) Информационные базы данных	
19.	http:// www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
20.	http:// www. businesspress.ru - Деловая пресса;
21.	http:// www. nta –rus. ru - Национальная торговая ассоциация
22.	http:// www. rtpress. ru - Российская торговля

Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа, обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

Для освоения дисциплины «Коммерция в сфере обращения» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов

1. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
2. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
3. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;
4. [http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
5. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
6. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;

7. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса;

Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLCMedia player
5. 7-zip

7.2. Перечень информационных справочных систем

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7.3. Перечень профессиональных баз данных

Перечень профессиональных баз данных и информационно - справочных систем по дисциплине включает:

- База данных Министерства промышленности и торговли РФ. - Режим доступа: Министерства: <http://www.minprom.gov.ru>;

-База данных Торгово-промышленной Палаты РФ. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>;

- -База данных Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России). - Режим доступа: www.zakupki.gov.ru;

- -База данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатента). - Режим доступа: <http://www.fips.ru/rospatent/index.htm>;

- -Базы данных Министерства экономического развития и торговли России www.economy.gov.ru;

Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий № 4.3 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Комплект учебной мебели.

Доска меловая .

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети

университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru).

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

2. Помещение для самостоятельной работы – помещение №5.6

(Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду.

3. Помещение для самостоятельной работы – помещение №1.1

(Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду.

Раздел 9. Образовательные технологии

При освоении дисциплины используются следующие образовательные технологии:

Тестовые задания – контроль знаний с помощью тестов, которые состоят из условий (вопросов) и вариантов ответов для выбора.

Задачи по анализу конкретных ситуаций как для иллюстрации той или иной ситуации, так и в целях выработки навыков применения управленческих решений; обучение, при котором обучающиеся и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций и задач. При данном методе обучения обучающийся самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его.

Внеаудиторная самостоятельная работа в форме обязательных консультаций и индивидуальных занятий со студентами (помощь в понимании тех или иных моделей и концепций, подготовка тезисов для студенческих конференций и т.д.).