



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «КГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Начальник УРОПС

Рабочая программа модуля
МОДУЛЬ ПО ВЫБОРУ 3.4. ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

основной профессиональной образовательной программы бакалавриата
по направлению подготовки
38.03.01 ЭКОНОМИКА

Профиль программы
«ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА»

ИНСТИТУТ
ВЫПУСКАЮЩАЯ КАФЕДРА
РАЗРАБОТЧИК

Отраслевой экономики и управления
Экономики и финансов
УРОПС

1 ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ МОДУЛЯ

1.1 Целью освоения модуля по выбору 3.4. «Экономика торговли» является освоение знаний, формирование умений и навыков комплексного решения экономических проблем развития хозяйственной деятельности с точки зрения получения наибольшего результата на основе эффективного использования имеющихся ресурсов, приобретение умений самостоятельного анализа изменяющейся конъюнктуры рынка, творческого подхода к решению коммерческих проблем, определения основных направлений интенсификации предпринимательской деятельности.

1.2 Процесс изучения модуля направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки.

Таблица 1 – Планируемые результаты обучения по дисциплинам (модулям), соотнесенные с установленными индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплины	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
ПК-10: Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчёта экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.	ПК-10.2: Анализирует исходные данные, необходимые для расчёта экономических показателей, характеризующих деятельность организаций разных отраслей.	Организация и управление деятельностью торгового предприятия	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; - специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки; - организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров; - формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка; - организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров; - организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров. <p><u>Владеть:</u>- методами и инструментами организации и управления деятельностью торгового предприятия;</p> <ul style="list-style-type: none"> - особенностями организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач; - подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.
ПК-10: Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчёта экономических и со-	ПК-10.2: Анализирует исходные данные, необходимые для расчёта экономических показателей, характеризующих деятель-	Экономика торговли	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - закономерности функционирования и особенности развития торговли в России и других странах мира; - основные понятия, категории экономики предприятий торговли, их взаимосвязь и инструменты управления;

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплины	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
циально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.	ность организаций разных отраслей.		<p>- методику расчета, анализа и планирования основных показателей деятельности предприятий торговли;</p> <p><u>Уметь:</u></p> <p>- выявлять и анализировать тенденции изменения основных показателей деятельности торговли на макро – и микроэкономическом уровнях;</p> <p>- рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы основные экономические показатели деятельности предприятий торговли;</p> <p>- осуществлять поиск информации и осуществлять обработку данных, анализ для решения поставленных задач;</p> <p>- использовать различные источники информации для принятия управленческих решений в целях повышения эффективности деятельности предприятий торговли;</p> <p>- разрабатывать планы-проекты развития предприятий торговли с учетом нормативно-правовых ресурсных, административных и иных ограничений;</p> <p><u>Владеть:</u></p> <p>- современными методиками расчета, анализа и планирования показателей, характеризующих деятельность предприятий торговли;</p> <p>- навыками самостоятельной работы, самоорганизации и организации выполнения экономических расчетов, связанных с деятельностью предприятий торговли;</p> <p>- методологией экономического исследования процессов развития торговли.</p>
ПК-10: Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчёта экономических и социально-экономических	ПК-10.1: Анализирует исходные данные о финансово-экономической деятельности, о трудовом потенциале и его использовании в организациях раз-	Анализ потребительского спроса	<p><u>Знать:</u></p> <p>- содержание ключевых понятий и определений в области потребительского спроса;</p> <p>- тенденции потребительского спроса в современной экономике;</p> <p>- методы и методики изучения потребительского спроса;</p>

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплины	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	ных отраслей		<ul style="list-style-type: none"> - этапы маркетингового исследования поведения потребителя; - классификации потребностей, и факторов, определяющие развитие потребностей у потребителей на отраслевых рынках; - модели покупательского поведения на B2B и B2C рынках; - особенности сегментирования потребителя на B2B и B2C рынках; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать покупательский спрос различными методами; - формулировать цели и стратегические задачи в области поведения потребителя; - определить модель покупательского поведения; - проводить исследование поведения потребителей с помощью многофакторных моделей. <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами и методиками изучения потребительского спроса; - методиками перекрестного сегментирования продукта и потребителя по моделям; - методиками макро и микро-сегментирования потребителя, производителя, продукта; - методиками управления поведением потребителей
ПК-9: Способен использовать для решения аналитических и исследовательских задач в области профессиональной деятельности современные технические средства и информационные технологии	ПК-9.1: Использует для решения аналитических и исследовательских задач в области интернет-предпринимательства, инновационной экономики и технологического предпринимательства, платежных систем и технологий, цифровой экономики и электронной коммерции профессиональные ком-	Электронная коммерция	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - историю возникновения и основные виды деятельности компаний электронного бизнеса; - основные особенности коммерческой и маркетинговой деятельности в среде Интернет; - основные тенденции и особенности мобильного электронного бизнеса; - современные технические средства и информационные технологии, используемые для обоснования финансовых решений; - технологические и продуктовые инновации; - методы проведения изменений в организации. <p><u>Уметь:</u></p>

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплины	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
	пьютерные программы и современные информационные технологии		<ul style="list-style-type: none"> - использовать современные технические средства и информационные технологии; - управлять проектами; - внедрять технологические и продуктовые инновации; - организовывать взаимодействие различных видов компаний электронного бизнеса; - организовывать продвижение бизнес-сайта в Интернете. <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками поиска в Интернете ресурсов, относящихся к электронному бизнесу; - навыками применения современных технических средств и информационных технологий для решения задач различной сложности, в том числе коммуникативных; - способностью участвовать в управлении проектами; - навыками проведения организационных изменений в организациях.
ПК-10: Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчёта экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчёты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с приня-	ПК-10.4: Анализирует исходные данные, необходимые для расчёта цен и обоснования выбора ценовой политики организаций разных отраслей.	Торгово-закупочная деятельность	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - научные проблемы в области прогрессивных направлений управления ассортиментом товаров, общие методологию и схему организации процессов управления ассортиментом и закупками для решения коммерческих задач; - основные понятия, цели, принципы, объекты, методы управления ассортиментом товаров; - стратегии компании в области управления ассортиментом и закупками товаров; - основные элементы категорийного менеджмента как системы компании, правила его внедрения в управление розничным предприятием торговли; - методологию управления ассортиментом товаров; - модели и методы управления ассортиментом товаров; - технологию процесса закупки товаров; - организацию работы службы закупок;

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплины	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
<p>тыми в организации стандартами.</p>			<p>- стратегии, методы управления и прогнозирования закупок; <u>Уметь:</u> - систематизировать и обобщать информацию при анализе системы управления ассортиментом и закупками предприятия; - анализировать конкретные профессиональные ситуации в коммерческой деятельности предприятий, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности; - формировать стратегию управления ассортиментом и закупками товаров на предприятии; - разрабатывать тактические мероприятия по управлению ассортиментом товаров и организации работы с поставщиками, а также осуществлять контроль их исполнения; <u>Владеть:</u> - понятийным аппаратом товарного портфеля и закупок в коммерческой деятельности фирмы; - методологией формирования товарного портфеля и управления закупками; - методами проведения анализа ассортимента товаров и поставщиков; - техниками ведения переговоров в процессе закупки товаров; - методами управления при оптимизации товарного портфеля и закупок в коммерческой деятельности предприятия; - навыками разработки мероприятий в области формирования товарного портфеля и проведения закупок; - навыками поиска необходимой информации по формированию товарного портфеля и управлению закупками.</p>

2 ТРУДОЁМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ, СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЯ, ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ ПО НЕМУ

Модуль по выбору 3.4. «Экономика торговли» относится к блоку 1 части, формируемой участниками образовательных отношений, и включает в себя пять дисциплин.

Общая трудоемкость модуля составляет 22 зачетные единицы (з.е.), т.е. 792 академических часа (594 астр. часа) контактной и самостоятельной учебной работы студента; работой, связанной с текущей и промежуточной (заключительной) аттестацией по дисциплинам модуля.

Распределение трудоемкости освоения модуля по семестрам, видам учебной работы студента, а также формы контроля приведены ниже.

Таблица 2 - Объем (трудоемкость освоения) в очной форме обучения и структура модуля

Наименование	Семестр	Форма контроля	з.е.	Акад. часов	Контактная работа					СРС	Подготовка и аттестация в период сессии
					Лек	Лаб	Пр	РЭ	КА		
Организация и управление деятельностью торгового предприятия	7	Э	4	144	30	-	30	2	2,25	46	33,75
Экономика торговли	7,8	КР, 3, Э	6	216	36	-	38	14	5,4	79,85	42,75
Анализ потребительского спроса	8	КР, Э	6	216	32	-	32	12	5,25	101	33,75
Электронная коммерция	8	3	3	108	22	-	22	2	0,15	61,85	-
Торгово-закупочная деятельность	8	3	3	108	22	-	22	2	0,15	61,85	-
Итого по модулю:			22	792	142	-	144	32	13,2	350,55	110,25

Обозначения: Э – экзамен; 3 – зачет; ДЗ – дифференцированный зачет (зачет с оценкой); КР (КП) – курсовая работа (курсовой проект); контр. – контрольная работа, РГР – расчетно-графическая работа; Лек – лекционные занятия; Лаб – лабораторные занятия; Пр – практические занятия; РЭ – контактная работа с преподавателем в ЭИОС; КА – контактная работа, консультации, инд.занятия, практики и аттестации; СРС – самостоятельная работа студентов

Таблица 3 - Объем (трудоемкость освоения) в очно-заочной форме обучения и структура модуля

Наименование	Семестр	Форма контроля	з.е.	Акад. часов	Контактная работа					СРС	Подготовка и аттестация в период сессии
					Лек	Лаб	Пр	РЭ	КА		
Организация и управление деятельностью торгового предприятия	7	Э	4	144	4	-	8	20	2,25	76	33,75
Экономика торговли	7,8	КР, 3, Э	6	216	10	-	14	12	5,4	131,85	42,75
Анализ потребительского спроса	8	КР, Э	6	216	10	-	8	18	5,25	141	33,75
Электронная коммерция	9	3	3	108	4	-	8	20	0,15	75,85	-
Торгово-закупочная деятельность	9	3	3	108	4	-	8	20	0,15	75,85	-
Итого по модулю:			22	792	32	-	46	90	13,2	500,55	110,25

Таблица 4 – Курсовые работы (проекты)

Вид	Курс	Семестр	Трудоемкость
Экономика торговли			
КР	4	8	36
Анализ потребительского спроса			
КР	4	8	36

При разработке образовательной технологии организации учебного процесса основной упор сделан на соединение активной и интерактивной форм обучения. Интерактивная форма позволяет студентам проявить самостоятельность в освоении теоретического материала и овладении практическими навыками, формирует интерес и позитивную мотивацию к учебе.

3 УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТА

Учебно-методическое обеспечение модуля приведено в таблицах 5 и 6.

Таблица 5 – Перечень основной и дополнительной литературы

Наименование дисциплин	Основная литература	Дополнительная литература
Организация и управление деятельностью торгового предприятия	<p>1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-04467-0. – Текст : электронный.</p> <p>2. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 212 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696972 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-04840-1. – Текст : электронный.</p> <p>3. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 348 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696973 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-04947-7. – Текст : электронный.</p>	<p>1. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст : электронный.</p> <p>2. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 286 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696966 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-05388-7. – Текст : электронный.</p> <p>3. Минько, Э. В. Основы коммерции : учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 512 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691565 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-238-01224-7. – Текст : электронный.</p> <p>4. Шредер, К. Специализированный магазин : как построить прибыльный бизнес в розничной торговле : практическое пособие : / К. Шредер ; ред. Е. Малыгина, Н. Казакова ; пер. с англ. Т. Овсеновой. – 2-е изд., доп. и перераб. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 431 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=81788 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-9614-1028-0. – Текст : электронный.</p>
Экономика торговли	<p>1. Кипервар, Е. А. Управление розничным торговым предприятием : учебное пособие : / Е. А. Кипервар, В. А. Ковалев, А. И. Чумаков ; Омский государственный технический университет. – Омск : Омский государственный технический университет (ОмГТУ), 2020. – 151 с. – Режим доступа: по</p>	<p>1. Боголюбова, Н. П. Микроэкономика : теория потребительского поведения : учебное пособие / Н. П. Боголюбова ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2017. – 206 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=695308 (дата обра-</p>

Наименование дисциплин	Основная литература	Дополнительная литература
	<p>подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683225 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-8149-3137-5. – Текст : электронный.</p> <p>2. Арзуманова, Т. И. Экономика организации : учебник / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 237 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573399 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-02049-0. – Текст : электронный.</p> <p>3. Николаева, И. П. Экономическая теория : учебник / И. П. Николаева. – 6-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 330 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699340 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-05100-5. – DOI 10.29030/978-5-394-05100-5-2022. – Текст : электронный.</p>	<p>ния: 31.08.2023). – ISBN 978-5-7996-2066-0. – Текст : электронный.</p> <p>2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст : электронный.</p>
Анализ потребительского спроса	<p>1. Дубровин, И. А. Поведение потребителей : учебное пособие / И. А. Дубровин. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 310 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684486 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-04606-3. – Текст : электронный.</p> <p>2. Меликян, О. М. Поведение потребителей : учебник / О. М. Меликян. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 280 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112324 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-</p>	<p>1. Раева, Т. Д. Экономика : учебное пособие / Т. Д. Раева. — Иваново : ИГЭУ, 2021. — 100 с. - Режим доступа: для авториз. пользователей - Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/296255 (дата обращения: 31.08.2022). — Текст : электронный.</p> <p>2. Семилетова, Я. И. Поведение потребителей : учебное пособие / Я. И. Семилетова ; Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет (СПбГАУ). – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный аграрный университет (СПбГАУ), 2018. – 81 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494824 (дата обращения: 31.08.2022). – Текст : электронный.</p>

Наименование дисциплин	Основная литература	Дополнительная литература
	<p>03521-0. – Текст : электронный.</p> <p>3. Гавриленко, Н. И. Поведение потребителя : учебное пособие : / Н. И. Гавриленко. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 132 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=692942 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-4499-3242-6. – Текст : электронный.</p>	<p>3. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я : 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер : практическое пособие : / Ф. Котлер ; ред. М. Суханова ; пер. с англ. Т. В. Виноградовой, А. А. Чеха, Л. Л. Царук. – 7-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 211 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279742 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-9614-5016-3. – Текст : электронный.</p> <p>4. Марусева, И. В. Современный менеджмент (Классический и прикладной аспекты) : учебное пособие для вузов / И. В. Марусева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 540 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494455 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-4475-9728-3. – DOI 10.23681/494455. – Текст : электронный.</p>
Электронная коммерция	<p>1. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 247 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621654 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-03761-0. – Текст : электронный.</p> <p>2. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. С. В. Пирогова. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 684 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621649 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-03474-9. – Текст : электронный.</p> <p>3. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, В. А. Матосян, Р. Р. Салихова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 150 с. – Ре-</p>	<p>1. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст : электронный.</p> <p>2. Астраханцева, И. А. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности : учебное пособие : / И. А. Астраханцева, О. И. Курган ; Сибирский федеральный университет. – Красноярск : Сибирский федеральный университет (СФУ), 2021. – 124 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=705593 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-7638-4623-2. – Текст : электронный.</p> <p>3. Сковиков, А. Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция : учебное пособие для вузов / А. Г. Сковиков. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — 260 с. — ISBN 978-5-8114-9249-7. — Режим доступа: для авториз. пользователей. - Лань : электронно-библиотечная система — URL: https://e.lanbook.com/book/189400 (дата обращения: 31.08.2023).—</p>

Наименование дисциплин	Основная литература	Дополнительная литература
	<p>жим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600300 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-04172-3. – Текст : электронный.</p>	<p>Текст : электронный. 4 Прохорова, М. В. Организация работы интернет-магазина : практическое пособие : / М. В. Прохорова, А. Л. Коданина. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 333 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684501 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-04792-3. – Текст : электронный.</p>
Торгово-закупочная деятельность	<p>1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-04467-0. – Текст : электронный.</p> <p>2. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник / О. Н. Гутникова ; под ред. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 256 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697001 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-05360-3. – DOI 10.29030/978-5-394-05360-3-2023. – Текст : электронный.</p> <p>3. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 14-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 456 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621859 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-394-04790-9. – Текст : электронный.</p>	<p>1. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 148 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697022 (дата обращения: 31.08.2023). – ISBN 978-5-394-04802-9. – Текст : электронный.</p> <p>2. Минько, Э. В. Основы коммерции : учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 512 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691565 (дата обращения: 30.08.2023). – ISBN 978-5-238-01224-7. – Текст : электронный.</p> <p>3. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : теория и практика : учебное пособие : / Г. Г. Левкин, Н. Б. Куршакова. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. – 336 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617377 (дата обращения: 31.08.2022). – ISBN 978-5-9729-0732-8. – Текст : электронный.</p>

Таблица 6 – Перечень периодических изданий, учебно-методических пособий и нормативной литературы

Наименование дисциплин	Периодические издания	Учебно-методические пособия, нормативная литература
Организация и управление деятельностью торгового предприятия	«Экономическая среда», «Торговля и рынок», «Торговля, предпринимательство и право»	<p>1. Методические указания по оформлению учебных текстовых работ (рефератов, контрольных, курсовых, выпускных квалификационных работ) для всех уровней, направлений и специальностей ИНОТЭКУ / Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т отраслевой экономики и упр. ; сост.: А. Г. Мнацаканян, Ю. Я. Настин, Э. С. Круглова. - 2-е изд. доп. - Калининград : КГТУ, 2018. - Режим доступа : для авторизир. пользователей. – URL: http://lib.klgtu.ru/web/index.php? (дата обращения: 31.08.2022). – Текст : электронный.</p> <p>2. Долина, В. М. Организация коммерческой деятельности : учеб.-метод. пособие по курсовой работе для студентов бакалавриата по направлению подгот. 38.03.06 "Торговое дело" (дисциплина вариатив. части образоват. программы) / В. М. Долина ; Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т отраслевой экономики и упр. - Калининград : КГТУ, 2019. - 29, [1] с. - Текст : непосредственный.</p> <p>3. Коноплина, Ю. С. Управление коммерческими проектами : учеб. пособие для студентов бакалавриата по направлению подгот. 38.03.06 "Торговое дело" / Ю. С. Коноплина ; Калинингр. гос. техн. ун-т. - Калининград : КГТУ, 2018. - 95, [1] с. - Текст : непосредственный.</p>
Экономика торговли	«Мировая экономика и международные отношения», «Вопросы экономики», «Финансы», «ЭКО», «Финансы и кредит», «Торговля, предпринимательство и право»	<p>1. Экономика торговли : вариатив. часть : метод. указания по выполнению курсовой работы по направлению подгот. 38.03.01 Экономика : квалификация (степ.) выпускника: бакалавр : формы обучения: очная, заоч. / Федер. агентство по рыболовству, Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т отраслевой экономики и упр., Каф. экономики сел. и рыб. хоз-ва ; сост. Т. Е. Степанова. - Калининград : КГТУ, 2018. . - Режим доступа : для авторизир. пользователей. – URL: http://lib.klgtu.ru/web/index.php? (дата обращения: 31.08.2022). - Текст : электронный.</p> <p>2. Щепачева, Н. Микроэкономика : учебно-методическое пособие для самостоятельной работы студентов / Н. Щепачева ; Оренбургский государственный университет, Кафедра программного обеспечения вычислительной техники и автоматизированных систем. – Оренбург : Оренбургский государственный университет, 2012. – 175 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=260755 (дата обращения: 31.08.2022). – Текст : электронный.</p>

Наименование дисциплин	Периодические издания	Учебно-методические пособия, нормативная литература
		3. Методические указания по оформлению учебных текстовых работ (рефератов, контрольных, курсовых, выпускных квалификационных работ) для всех уровней, направлений и специальностей ИНОТЭКУ / Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т отраслевой экономики и упр. ; сост.: А. Г. Мнацаканян, Ю. Я. Настин, Э. С. Круглова. - 2-е изд. доп. - Калининград : КГТУ, 2018. - Режим доступа : для авторизир. пользователей. – URL: http://lib.klgtu.ru/web/index.php? (дата обращения: 31.08.2022). – Текст : электронный.
Анализ потребительского спроса	«Управление персоналом», «Экономическая среда»	1. Методические указания по оформлению учебных текстовых работ (рефератов, контрольных, курсовых, выпускных квалификационных работ) для всех уровней, направлений и специальностей ИНОТЭКУ / Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т отраслевой экономики и упр. ; сост.: А. Г. Мнацаканян, Ю. Я. Настин, Э. С. Круглова. - 2-е изд. доп. - Калининград : КГТУ, 2018. - Режим доступа : для авторизир. пользователей. – URL: http://lib.klgtu.ru/web/index.php? (дата обращения: 31.08.2022). – Текст : электронный. 2. Моисеева, В. Г. Методы исследования поведения потребителей : учеб. пособие по дисциплинам: "Методы исслед. поведения потребителей" для магистрантов направления "Менеджмент" профиля "Менеджмент по связям с общественностью"; "Поведение потребителей", "Маркетинговые исслед." для бакалавров по профилю "Маркетинг" всех форм обучения / В. Г. Моисеева ; Федер. агентство по рыболовству, Калинингр. гос. техн. ун-т, Балт. гос. акад. рыбопромыслового флота. - Калининград : БГАРФ, 2015. - 38 с. - Текст : непосредственный. 3. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 О защите прав потребителей" (в действующей редакции). – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.
Электронная коммерция	«Торговля, предпринимательство и право»	1. Методические указания по оформлению учебных текстовых работ (рефератов, контрольных, курсовых, выпускных квалификационных работ) для всех уровней, направлений и специальностей ИНОТЭКУ / Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т отраслевой экономики и упр. ; сост.: А. Г. Мнацаканян, Ю. Я. Настин, Э. С. Круглова. - 2-е изд. доп. - Калининград : КГТУ, 2018. - Режим доступа : для авторизир. пользователей. – URL: http://lib.klgtu.ru/web/index.php? (дата обращения: 31.08.2022). – Текст : электронный. 2. Муров, В. М. Электронная коммерция : практикум для студентов бакалавриата по

Наименование дисциплин	Периодические издания	Учебно-методические пособия, нормативная литература
		<p>направлению подгот. 38.03.06. "Торговое дело" (профиль progr. – "Коммерция") / В. М. Муров ; Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т отраслевой экономики и упр. - Калининград : КГТУ, 2019. - 89, [1] с. - Текст : непосредственный.</p> <p>3. Сковиков, А. Г. Электронная коммерция : учебно-методическое пособие / А. Г. Сковиков, Р. М. Байгулов. — Ульяновск : УлГУ, 2018. — 298 с. — ISBN 978-5-88866-719-4. - Лань : электронно-библиотечная система. . — Режим доступа: для авториз. пользователей. — URL: https://e.lanbook.com/book/314534 (дата обращения: 31.08.2022). — Текст : электронный.</p>
Торгово-закупочная деятельность	«Экономическая среда», «Торговля, предпринимательство и право»	<p>1. Методические указания по оформлению учебных текстовых работ (рефератов, контрольных, курсовых, выпускных квалификационных работ) для всех уровней, направлений и специальностей ИНОТЭКУ / Калинингр. гос. техн. ун-т, Ин-т отраслевой экономики и упр. ; сост.: А. Г. Мнацаканян, Ю. Я. Настин, Э. С. Круглова. - 2-е изд. доп. - Калининград : КГТУ, 2018. - Режим доступа : для авторизир. пользователей. – URL: http://lib.klgtu.ru/web/index.php? (дата обращения: 31.08.2022). – Текст : электронный.</p> <p>2 Нордин, В. В. Управление цепями поставок : учеб.-метод. пособие по курсовой работе для студентов бакалавриата по направлению подгот. "Торговое дело" – 38.03.06 (профиль программы – "Коммерция") / В. В. Нордин ; Калинингр. гос. техн. ун-т. - Калининград : КГТУ, 2018. - 40, [1] с. - Текст : непосредственный.</p>

4 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ МОДУЛЯ

Информационные технологии

В ходе освоения модуля, обучающиеся используют возможности интерактивной коммуникации со всеми участниками и заинтересованными сторонами образовательного процесса, ресурсы и информационные технологии посредством электронной информационной образовательной среды университета.

Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, к которым обучающимся по образовательной программе обеспечивается доступ (удаленный доступ), а также перечень лицензионного программного обеспечения определяется в рабочей программе и подлежит обновлению при необходимости.

Электронные образовательные ресурсы:

Российская образовательная платформа и конструктор бесплатных открытых онлайн-курсов и уроков - <https://stepik.org>

Образовательная платформа - <https://openedu.ru/>

Состав современных профессиональных баз данных (СПБД) и информационных справочных систем (ИСС).

1. Организация и управление деятельностью торгового предприятия:

Справочная правовая система «Консультант Плюс»;

База данных «Бухгалтерский учет и отчетность субъектов малого предпринимательства» Минфина России www.minfin.ru/ru/performance/accounting/buh-otch_mp/law;

2. Экономика торговли:

База данных официальной статистики Федеральной службы государственной статистики. www.gks.ru;

Справочная правовая система «Консультант Плюс»;

3. Анализ потребительского спроса:

Единый архив экономических и социологических данных http://sophist.hse.ru/data_access.shtml;

База данных агентства по рыночным исследованиям и консалтингу www.market-agency.ru;

4. Электронная коммерция:

База данных консультационного центра развития электронного бизнеса www.e-management.ru;

База данных «Международные стандарты финансовой отчетности» Минфина РФ www.minfin.ru;

5. Торгово - закупочная деятельность:

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

База данных ScienceDirect содержит более 1500 журналов издательства Elsevier, среди них издания по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике. Коллекция журналов Economics, Econometrics and Finance www.sciencedirect.com/#openaccesshttps://www.sciencedirect.com/#open-access;

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

5 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОДУЛЯ

Аудиторные занятия проводятся в специализированных аудиториях с мультимедийным оборудованием, в компьютерных классах, а также в других аудиториях университета согласно расписанию занятий.

Консультации проводятся в соответствии с расписанием консультаций.

Предэкзаменационные консультации проводятся в аудиториях в соответствии с графиком консультаций.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

При освоении модуля используется программное обеспечение общего назначения и специализированное программное обеспечение.

Перечень соответствующих помещений и их оснащения приведен в таблице 7.

Таблица 7 – Материально-техническое обеспечение модуля

Наименование дисциплин	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
Организация и управление деятельностью торгового предприятия	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 213М - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. Акустическая система; Доска д/маркеров 100/150; доска для презентаций; проектор ViewSonic PJ5880 , экран, компьютер.	1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2016 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription")
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 214М - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа , практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. Демонстрационное мультимедийное оборудование: проектор, экран, компьютер. Акустическая система.	1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2016 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription")
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 325М - помещение для хранения и обслуживания учебного оборудования	Шкафы, стеллажи, оборудование и аппаратура для ремонта и профилактики	
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 106М - помещение для самостоятельной работы	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 4 компьютера с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 10 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2013 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription") 3. Kaspersky Endpoint Security 4. Google Chrome (GNU) 5. САБ Ирбис 64 6. КонсультантПлюс»
Экономика торговли	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 109М - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья.	

	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 107М - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья	
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 210М, компьютерный класс - учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 16 компьютеров с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription"). 2. Офисное приложение MS Office XP Professional (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription"). 3. Kaspersky Endpoint Security. 4. Google Chrome (GNU). 5. Программное обеспечение бухгалтерского и кадрового учета: 1С Предприятие 8:3. 6. «Альт-Инвест Прим» компьютерная модель, предназначенная для проведения экспресс-оценки инвестиционных проектов, «Альт-Финансы» анализ финансового состояния предприятия
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 106М - помещение для самостоятельной работы	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 4 компьютера с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 10 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2013 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription") 3. Kaspersky Endpoint Security 4. Google Chrome (GNU) 5. САБ Ирбис 64 6. КонсультантПлюс»
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 325М - помещение для хранения и обслуживания учебного оборудования	Шкафы, стеллажи, оборудование и аппаратура для ремонта и профилактики	
Анализ потребительского спроса	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 213М - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. Акустическая система; Доска д/маркеров 100/150; доска для презентаций; проектор ViewSonic PJ5880, экран, компьютер.	1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2016 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription")

г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 324М, компьютерный класс - учебная аудитория для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 14 компьютеров с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2007 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription") 3. Kaspersky Endpoint Security 4. Google Chrome (GNU) 5. Программное обеспечение бухгалтерского и кадрового учета: 1С Предприятие 8:3 6. Компьютерная модель «Альт-Инвест Прим» 7. Компьютерная деловая игра "БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс"
г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 210М, компьютерный класс - учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 16 компьютеров с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription"). 2. Офисное приложение MS Office XP Professional (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription"). 3. Kaspersky Endpoint Security. 4. Google Chrome (GNU). 5. Программное обеспечение бухгалтерского и кадрового учета: 1С Предприятие 8:3. 6. «Альт-Инвест Прим» компьютерная модель, предназначенная для проведения экспресс-оценки инвестиционных проектов, «Альт-Финансы» анализ финансового состояния предприятия
г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 106М - помещение для самостоятельной работы	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 4 компьютера с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 10 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2013 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription") 3. Kaspersky Endpoint Security 4. Google Chrome (GNU) 5. САБ Ирбис 64 6. КонсультантПлюс»
г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 325М - помещение для хранения и обслуживания учебного оборудования	Шкафы, стеллажи, оборудование и аппаратура для ремонта и профилактики	

Электронная коммерция	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 214М - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. Демонстрационное мультимедийное оборудование: проектор, экран, компьютер. Акустическая система.	1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2016 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription")
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 324М, компьютерный класс - учебная аудитория для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 14 компьютеров с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2007 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription") 3. Kaspersky Endpoint Security 4. Google Chrome (GNU) 5. Программное обеспечение бухгалтерского и кадрового учета: 1С Предприятие 8:3 6. Компьютерная модель «Альт-Инвест Прим» 7. Компьютерная деловая игра "БИЗНЕС-КУРС: Корпорация Плюс"
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 325М - помещение для хранения и обслуживания учебного оборудования	Шкафы, стеллажи, оборудование и аппаратура для ремонта и профилактики	
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 106М - помещение для самостоятельной работы	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 4 компьютера с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 10 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2013 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription") 3. Kaspersky Endpoint Security 4. Google Chrome (GNU) 5. САБ Ирбис 64 6. КонсультантПлюс»
Торгово-закупочная деятельность	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 213М - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. Акустическая система; Доска д/маркеров 100/150; доска для презентаций; проектор ViewSonic PJ5880, экран, компьютер.	1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2016 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription")

	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 214М - учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. Демонстрационное мультимедийное оборудование: проектор, экран, компьютер. Акустическая система.	1. Операционная система Windows 7 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2016 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription")
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 325М - помещение для хранения и обслуживания учебного оборудования	Шкафы, стеллажи, оборудование и аппаратура для ремонта и профилактики	
	г. Калининград, Малый переулок, 32, УК №2, ауд. 106М - помещение для самостоятельной работы	Специализированная (учебная) мебель - учебная доска, стол преподавателя, парты, стулья. 4 компьютера с подключением к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, комплект лицензионного программного обеспечения.	Типовое ПО на всех ПК. 1. Операционная система Windows 10 (получаемая по программе Microsoft "Open Value Subscription") 2. Офисное приложение MS Office Standard 2013 (получаемое по программе Microsoft "Open Value Subscription") 3. Kaspersky Endpoint Security 4. Google Chrome (GNU) 5. САБ Ирбис 64 6. КонсультантПлюс»

6 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АТТЕСТАЦИИ, СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

6.1 Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения модуля (в т.ч. в процессе освоения), а также методические материалы, определяющие процедуры этой оценки приводятся в приложении к рабочей программе дисциплин модуля (утверждается отдельно).

6.2 Универсальная система оценивания результатов обучения включает в себя системы оценок: 1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»; 2) «зачтено», «не зачтено»; 3) 100 – балльную/процентную систему и правило перевода оценок в пятибалльную систему (табл. 8).

Таблица 8 – Система оценок и критерии выставления оценки

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
1 Системность и полнота знаний в отношении изучаемых объектов	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может научно- корректно связывать между собой (только некоторые из которых может связывать между собой)	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Обладает полной знаний и системным взглядом на изучаемый объект
2 Работа с информацией	Не в состоянии находить необходимую информацию, либо в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	Может найти необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, интерпретировать и систематизировать необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, систематизировать необходимую информацию, а также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи
3.Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта	Не может делать научно корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые	В состоянии осуществлять научно корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации,	В состоянии осуществлять систематический и научно-корректный анализ предоставленной информации,

Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
	из имеющихся у него сведений		вовлекает в исследование новые релевантные задачи данные	вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы поставленной задачи
4. Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом, понимает основы предложенного алгоритма	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной задачи

6.3 Оценивание результатов обучения может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

7 СВЕДЕНИЯ О РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ И ЕЕ СОГЛАСОВАНИИ

Рабочая программа модуля по выбору 3.4. «Экономика торговли» представляет собой компонент основной профессиональной образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (профиль «Прикладная экономика»).

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и финансов (протокол № 6 от 26.04.2022 г.)

Заведующий кафедрой

 А.Г. Мнацаканян

Директор института

 А.Г. Мнацаканян