

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ИПСС



Т.В. Шепитько

23 мая 2019 г.

Кафедра «Экономика и управление на транспорте»

Автор Колядин Денис Геннадьевич, к.э.н.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческая деятельность на транспорте и в сфере логистических услуг

Направление подготовки:	38.03.01 – Экономика
Профиль:	Экономика логистических систем и интермодальных перевозок
Квалификация выпускника:	Бакалавр
Форма обучения:	очная
Год начала подготовки	2018

Одобрено на заседании Учебно-методической комиссии института Протокол № 7 20 мая 2019 г. Председатель учебно-методической комиссии  М.В. Ишханян	Одобрено на заседании кафедры Протокол № 20 15 мая 2019 г. Заведующий кафедрой  Н.П. Терешина
--	--

Москва 2019 г.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью дисциплины является овладение знаниями в сфере организации коммерческой деятельности предприятий различных организационно-правовых форм, функционирующих на рынке.

Задачи дисциплины:

- Подготовка выпускников к проектной деятельности в области разработки и реализации проектов торгово-технологических и логистических процессов и систем.
- Подготовка выпускников к выбору инноваций в области торговой, рекламной, логистической и товароведной деятельности.
- Подготовка выпускников к организационно-управленческой деятельности в области коммерции при составлении отчетной документации, соблюдении законодательства, существующих требований и нормативов, заключении договоров, разработки и реализации стратегий и тактик.
- Изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельностью организации на рынке, в том числе на транспортном рынке;
- Развить навыки принятия управленческих решений в процессе осуществления коммерческой деятельности.

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Учебная дисциплина "Коммерческая деятельность на транспорте и в сфере логистических услуг" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

2.1. Наименования предшествующих дисциплин

Для изучения данной дисциплины необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами:

2.1.1. Основы менеджмента:

Знания: - предмет, определение, принципы маркетинга;- концепции маркетинга и хронологию их развития;- систему функций маркетинга;- состав системы маркетинговой информации;- методы сбора маркетинговой информации;- последовательность маркетингового планирования;- возможные структуры управления маркетингом в организации;- современное состояние и тенденции развития мирового и российского рынка, влияющие на маркетинговые решения.

Умения: - выполнять комплексный анализ организации и рынка ее деятельности;- формировать основные элементы комплекса маркетинга;- использовать маркетинговый инструментарий в практической деятельности коммерческого предприятия;- оценивать экономическую эффективность разработанных маркетинговых мероприятий.

Навыки: - использования комплекса маркетинга для достижения целей организации;- разработки и реализации стратегии и тактики целевого маркетинга.

2.2. Наименование последующих дисциплин

Результаты освоения дисциплины используются при изучении последующих учебных дисциплин:

2.2.1. Мировая экономика и международные экономические отношения

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения дисциплины студент должен:

№ п/п	Код и название компетенции	Ожидаемые результаты
1	ПК-2 способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	<p>Знать и понимать: – способы выявления, формирования и удовлетворения потребностей потребителей;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы и методики прогнозирования бизнес-процессов в организации (компании); - структуру и функции коммерческой службы предприятий; организацию и эффективное осуществление контроля качества товаров; - современные методики сбора, хранения, обработки и оценки информации необходимой для расчета экономических и социально-экономических показателей коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов. <p>Уметь: определять потребности предприятия; разрабатывать план закупок материальных ресурсов; исследовать рынок сырья материалов; осуществлять выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев и управлять товародвижением;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценивать эффективность бизнес-процессов с использованием показателей эффективности инвестиций в организации (компании); - управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, реализация стратегий ценообразования; управлять товарными запасами, и их оптимизацией; управлять логистическими процессами; - изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка, рассчитывать экономические показатели коммерческой организации <p>Владеть: навыками соблюдения действующего законодательства и нормативных документов, требований технических регламентов, стандартов, договоров; навыками проектирование размещения торговых организаций;</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками повышения качества торгового обслуживания покупателей; навыками ведения деловых переговоров; заключение различных договоров; управлением коммерческими рисками и их минимизацией; - навыками определения и интерпретации показателей эффективности реализации инвестиционных программ развития в организации (компании); - навыками работы с технической документацией необходимой для профессиональной деятельности и расчета основных экономических показателей деятельности коммерческой организации (в том числе в транспортном комплексе)

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ И АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСАХ

4.1. Общая трудоемкость дисциплины составляет:

4 зачетные единицы (144 ак. ч.).

4.2. Распределение объема учебной дисциплины на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающихся

Вид учебной работы	Количество часов	
	Всего по учебному плану	Семестр 7
Контактная работа	36	36,15
Аудиторные занятия (всего):	36	36
В том числе:		
лекции (Л)	18	18
практические (ПЗ) и семинарские (С)	18	18
Самостоятельная работа (всего)	72	72
Экзамен (при наличии)	36	36
ОБЩАЯ трудоемкость дисциплины, часы:	144	144
ОБЩАЯ трудоемкость дисциплины, зач.ед.:	4.0	4.0
Текущий контроль успеваемости (количество и вид текущего контроля)	ПК1, ПК2	ПК1, ПК2
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)	ЭК	ЭК

4.3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	7	Раздел 1 Сущность и принципы коммерческой деятельности Понятие коммерции в широком и узком смысле. Содержание коммерческой деятельности. Предмет данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время. Принципы коммерческой деятельности.	2				10	12	
2	7	Раздел 2 Субъекты коммерческой деятельности Международная классификация субъектов коммерческой деятельности: фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы, общественные организации. Классификация фирм по признакам: по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала, по целям объединения, степени самостоятельности, по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций. Единоличное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерное общество	2		2		4	8	
3	7	Раздел 3 Коммерческая деятельность на промышленном предприятии Состояние коммерческой деятельности промышленных предприятий России в современных условиях. Новые способы увеличения продаж. Организационная структура управления коммерческой деятельностью. Коммерческие службы предприятия: структура и функции. Служба	1		2		4	7	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		сбыта, маркетинга и материально-технического снабжения.							
4	7	Раздел 4 Планирование материального обеспечения производства Сущность планирования материального обеспечения производства. внутрифирменное планирование: текущее и долгосрочное. Основные элементы текущего планирования: изучение рынка сырья и материалов, разработка стратегии снабжения. Прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов. Разработка плана закупок материальных ресурсов. виды закупок. Бюджет снабжения предприятия. Определение потребности предприятия в материальных ресурсах.	1		5		4	10	ПК1, Тестирование, опрос
5	7	Раздел 5 Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договор поставки и договор купли-продажи. Функции, выполняемые договором. Порядок и критерии выбора поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены. Требования к упаковке и маркировке. Международные торговые правила ИНКОТЕРМС. Условия поставки СИФ, ФОБ, КАФ, ФАС. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов: платежные поручения, аккредитив, чек.	2		1		6	9	ПК2, Тестирование, опрос
6	7	Раздел 6 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии Исследование рынка, изучение товара, определение емкости	1		1		2	4	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		рынка, анализ конъюнктуры товарного рынка, сегментирование рынка, исследование деятельности конкурентов. Планирование ассортимента продукции. Критерии оценки нового изделия. Причины неудач при внедрении новых видов продукции. Жизненный цикл изделия. Стратегия фирмы на каждой стадии жизненного цикла товара. Определение рациональной структуры выпуска продукции с помощью показателя "точки безубыточности". Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов.							
7	7	Раздел 7 Коммерческая деятельность на совместных предприятиях Участники совместных предприятий. Этапы создания совместных предприятий. История и цели создания совместных предприятий. Уставной капитал совместного предприятия. Основные типы СП. Лицензионные договоры. Лицензия и патент. Достоинства лицензионного соглашения. Подрядное производство, управление по контракту, совместное владение как типы совместного предпринимательства. Коммерческая деятельность на СП производственного профиля. Контракт купли-продажи как способ оформления международной сделки. Офферта: твердая и свободная. Расчетные и товаросопроводительные документы при проведении международной коммерческой сделки. Содержание внешнеторгового контракта.	2		2		2	6	
8	7	Раздел 8 Коммерческо-посредническая деятельность Сущность и виды	2		2		2	6	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		<p>посреднической деятельности. Полезность и эффективность посреднической деятельности. Структура и содержание соглашения с посредниками. Права и обязанности посредников: посредник с исключительным, неисключительным и преимущественным правом продажи. Особенности соглашения с коммерческим представителем, обязанности представителя и принципала. Особенности соглашения с поверенным, обязанности поверенного и доверителя. Особенности соглашения с комиссионером, обязанности комиссионера и комитента. Индент, консигнация. Особенности соглашения с агентом, обязанности агента и принципала. Особенности договора с дистрибьютором. Виды дистрибьюторов: регулярного и нерегулярного типа. Брокерские операции. Отличия брокеров от дилеров. Коммивояжер</p>							
9	7	<p>Раздел 9 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров Функции оптовой торговли. Формы оптовой торговли: транзитная и складская. Отличительные особенности биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Коммерческая работа по продаже товаров в розницу. Формы розничной торговли: самообслуживание, обслуживание через прилавок, продажа товаров по образцам, торговля по почте, электронная торговля и т.д. Виды дополнительных услуг. Организация торговли на выставках, ярмарках, аукционах. Отличие ярмарок от бирж. Цель ярмарочной торговли. Цель выставочных продаж. Виды аукционов:</p>	1		1		10	12	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		гласные и негласные, на повышение и на понижение цен. Торговые дома. Их классификация по степени интеграции с производством и по характеру деятельности.							
10	7	<p>Раздел 10</p> <p>Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности</p> <p>Стратегическое планирование посреднической фирмы и его этапы. Анализ зон деятельности фирмы на рынке. Матрица соотношения рыночной доли и роста объема спроса. Стратегические зоны влияния на рынке: "звезда", "дойная корова", "трудный ребенок", "собака".</p> <p>Франчайзинговые фирмы. Оперативный бизнес-план. Задачи, решаемые оперативным планом. Основные разделы бизнес-плана: общее резюме, общий раздел, план по маркетингу, анализ факторов внутренней и внешней среды, организационный план, оценка риска, финансовый план.</p> <p>Понятие бизнес-операции. Основные этапы проведения бизнес-операции, структура оборотных средств торгово-посреднической фирмы. Показатели эффективности использования оборотных средств. Структура издержек обращения посреднической фирмы: дополнительные и чистые, транзакционные.</p> <p>Ресурсное обеспечение бизнес-операции. Затраты на бизнес-операцию. Выручка от продаж, валовая и чистая прибыль. Рентабельность бизнес-операции.</p>	2		1		10	13	
11	7	<p>Раздел 11</p> <p>Роль посредников во внешнеэкономической деятельности</p> <p>Содержание внешнеэкономических связей.</p> <p>Руководство внешнеэкономической</p>	1		1		10	12	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		<p>деятельностью в России. Международные организации по ВЭД. Роль посредников в организации коммерческой деятельности на внешнем рынке. Услуги, оказываемые посредниками на внешнем рынке. Виды торгово-посреднических фирм: экспортные, импортные, дистрибьюторские фирмы, международные торговые дома. Опыт Японии в организации МТД. Роль торгово-промышленных палат. Международные торгово-посреднические операции: содержание, субъекты. Основные и обеспечивающие международные посреднические операции. Основные виды международных посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные, агентские, брокерские. Сделки купли-продажи: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные. Товарообменные операции. Договор комиссии, индент, операции консигнации. Агентское соглашение. Формы международного научно-технического обмена: торговля лицензиями и патентами, инжиниринговыми услугами.</p>							
12	7	<p>Раздел 12 Лизинг как форма коммерческих отношений Основные виды и формы аренды. Терминология арендных отношений. Лизинговое соглашение и этапы его реализации. Субъекты и объекты лизинга. Особенности международной аренды. Виды международной аренды: долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная. Оперативный, финансовый, возвратный, компенсационный, чистый, раздельный, револьверный лизинг. Ливеридж – лизинг, лизинг с</p>	1				8	9	

№ п/п	Семестр	Тема (раздел) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности в часах/ в том числе интерактивной форме						Формы текущего контроля успеваемости и промежу- точной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	СР	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		обслуживанием. Структура операций международного лизинга. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации. Лизинговые брокерские фирмы. Селенговые компании. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.							
13	7	Экзамен						36	ЭК
14		Всего:	18		18		72	144	

4.4. Лабораторные работы / практические занятия

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

Практические занятия предусмотрены в объеме 18 ак. ч.

№ п/п	№ семестра	Тема (раздел) учебной дисциплины	Наименование занятий	Всего часов/ из них часов в интерактивной форме
1	2	3	4	5
1	7	РАЗДЕЛ 2 Субъекты коммерческой деятельности	Субъекты коммерческой деятельности	2
2	7	РАЗДЕЛ 3 Коммерческая деятельность на промышленном предприятии	Коммерческая деятельность на промышленном предприятии	2
3	7	РАЗДЕЛ 4 Планирование материального обеспечения производства	Планирование материального обеспечения производства	5
4	7	РАЗДЕЛ 5 Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии	Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии	1
5	7	РАЗДЕЛ 6 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	1
6	7	РАЗДЕЛ 7 Коммерческая деятельность на совместных предприятиях	Коммерческая деятельность на совместных предприятиях	2
7	7	РАЗДЕЛ 8 Коммерческо-посредническая деятельность	Коммерческо-посредническая деятельность	2
8	7	РАЗДЕЛ 9 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	1
9	7	РАЗДЕЛ 10 Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	1

№ п/п	№ семестра	Тема (раздел) учебной дисциплины	Наименование занятий	Всего часов/ из них часов в интерактивной форме
1	2	3	4	5
10	7	РАЗДЕЛ 11 Роль посредников во внешнеэкономической деятельности	Роль посредников во внешнеэкономической деятельности	1
ВСЕГО:				18 / 0

4.5. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Не предусмотрено учебным планом

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Преподавание дисциплины осуществляется в форме лекционных и практических занятий. Лекции проводятся в традиционной классно-урочной организационной форме, по типу управления познавательной деятельности являются классическо-лекционными (объяснительно-иллюстративными).

Практические занятия организованы с использованием технологий развивающего обучения. Практический курс выполняется в виде традиционных практических занятий (объяснительно-иллюстративное решение задач), с использованием интерактивных (диалоговые) технологий, в том числе разбор и анализ конкретных ситуаций, электронный практикум (компьютерное моделирование и практический анализ результатов); технологий, основанных на коллективных способах обучения, а также с использованием компьютерной тестирующей системы.

Самостоятельная работа студента организована с использованием традиционных видов работы и интерактивных технологий. К традиционным видам работы относятся отработка учебного материала и отработка отдельных тем по учебным пособиям, подготовка к промежуточным контролям, выполнение заданий курсовой работы. К интерактивным (диалоговым) технологиям относятся отработка отдельных тем по электронным пособиям, подготовка к промежуточным контролям в интерактивном режиме, интерактивные консультации в режиме реального времени по специальным разделам и технологиям, основанным на коллективных способах самостоятельной работы студентов. Оценка полученных знаний, умений и навыков основана на модульно-рейтинговой технологии. Весь курс разбит на разделы, представляющих собой логически завершенный объем учебной информации. Фонды оценочных средств освоенных компетенций включают как вопросы теоретического характера для оценки знаний, так и задания практического содержания (решение практических и ситуационных задач, выполнение заданий курсовой работы) для оценки умений и навыков. Теоретические знания проверяются путём применения таких организационных форм, как индивидуальные и групповые опросы, решение тестов с использованием компьютеров или на бумажных носителях.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

№ п/п	№ семестра	Тема (раздел) учебной дисциплины	Вид самостоятельной работы студента. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы	Всего часов
1	2	3	4	5
1	7	РАЗДЕЛ 1 Сущность и принципы коммерческой деятельности	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	10
2	7	РАЗДЕЛ 2 Субъекты коммерческой деятельности	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	4
3	7	РАЗДЕЛ 3 Коммерческая деятельность на промышленном предприятии	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	4
4	7	РАЗДЕЛ 4 Планирование материального обеспечения производства	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	4
5	7	РАЗДЕЛ 5 Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	6
6	7	РАЗДЕЛ 6 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	2
7	7	РАЗДЕЛ 7 Коммерческая деятельность на совместных предприятиях	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	2
8	7	РАЗДЕЛ 8 Коммерческо-посредническая деятельность	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	2
9	7	РАЗДЕЛ 9 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	10
10	7	РАЗДЕЛ 10 Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	10
11	7	РАЗДЕЛ 11 Роль посредников во внешнеэкономической деятельности	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	10

12	7	РАЗДЕЛ 12 Лизинг как форма коммерческих отношений	подготовка к практическим занятиям с использованием конспекта лекций и методической литературы	8
ВСЕГО:				72

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

№ п/п	Наименование	Автор (ы)	Год и место издания Место доступа	Используется при изучении разделов, номера страниц
1	Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров	Гаврилов, Л. П.	М. : Издательство Юрайт, 2016 ISBN 978-5-9916-2897-6. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/A36010C5-D831-49AE-A6E5-AF267B31C2A0.	Все разделы
2	Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров	И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк В. В. Синяев.	М. : Издательство Юрайт, 2016 ISBN 978-5-9916-3038-2. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/8591A5FD-9789-4EDE-B3BE-862B71FBFBEF.	Все разделы

7.2. Дополнительная литература

№ п/п	Наименование	Автор (ы)	Год и место издания Место доступа	Используется при изучении разделов, номера страниц
3	Экономика транспорта : учебник и практикум для академического бакалавриата	Е. В. Будрина [и др.] ; под ред. Е. В. Будриной.	М. : Издательство Юрайт, 2015	Все разделы
4	Экономика : учебник и практикум	Е. Ф. Борисов.	М. : Издательство Юрайт, 2016	Все разделы

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. http://miit-ief.ru/student/methodical_literature/ (Электронная библиотека ИЭФ)
2. <http://library.miit.ru> (НТБ МИИТа (электронно-библиотечная система))
3. <https://www.biblio-online.ru> (Электронная библиотечная система «Юрайт», доступ для студентов и преподавателей РУТ(МИИТ))
4. <http://e.lanbook.com> (Электронно-библиотечная система «Лань», доступ для студентов и преподавателей РУТ(МИИТ))
5. <https://www.book.ru/> (ЭБС book.ru – доступ для преподавателей и студентов РУТ(МИИТ))

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине требуется наличие следующего ПО: OS Windows, Microsoft Office.

В образовательном процессе применяются следующие средства коммуникаций: ЭИОС РУТ(МИИТ) и/или электронная почта.

10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Для успешного проведения аудиторных занятий необходим стандартный набор специализированной учебной мебели и учебного оборудования. Для проведения лекционных занятий необходима специализированная лекционная аудитория с мультимедиа аппаратурой. Для проведения практических занятий требуется компьютерная аудитория, оснащенная мультимедийным оборудованием и ПК. ПК должны быть обеспечены необходимыми для обучения лицензионными программными продуктами, позволять осуществлять поиск информации в сети Интернет, экспорт информации на цифровые носители.

Для организации самостоятельной работы студентов необходима аудитория с рабочими местами, обеспечивающими выход в Интернет. Необходим доступ каждого студента к информационным ресурсам – институтскому библиотечному фонду и сетевым ресурсам Интернет.

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Обучающимся необходимо помнить, что качество полученного образования в немалой степени зависит от активной роли самого обучающегося в учебном процессе.

Обучающийся должен быть нацелен на максимальное усвоение подаваемого лектором материала, после лекции и во время специально организуемых индивидуальных встреч он может задать лектору интересующие его вопросы.

Лекционные занятия составляют основу теоретического обучения и должны давать систематизированные основы знаний по дисциплине, раскрывать состояние и перспективы развития соответствующей области науки, концентрировать внимание обучающихся на наиболее сложных и узловых вопросах, стимулировать их активную познавательную деятельность и способствовать формированию творческого мышления. Главная задача лекционного курса – сформировать у обучающихся системное представление об изучаемом предмете, обеспечить усвоение будущими специалистами основополагающего учебного материала, принципов и закономерностей развития соответствующей научно-практической области, а также методов применения полученных знаний, умений и навыков.

Основные функции лекций: 1. Познавательная-обучающая; 2. Развивающая; 3. Ориентирующе-направляющая; 4. Активизирующая; 5. Воспитательная; 6. Организующая; 7. информационная.

Выполнение практических заданий служит важным связующим звеном между теоретическим освоением данной дисциплины и применением ее положений на практике. Они способствуют развитию самостоятельности обучающихся, более активному освоению учебного материала, являются важной предпосылкой формирования профессиональных качеств будущих специалистов.

Проведение практических занятий не сводится только к органическому дополнению лекционных курсов и самостоятельной работы обучающихся. Их вместе с тем следует рассматривать как важное средство проверки усвоения обучающимися тех или иных положений, даваемых на лекции, а также рекомендуемой для изучения литературы; как форма текущего контроля за отношением обучающихся к учебе, за уровнем их знаний, а, следовательно, и как один из важных каналов для своевременного подтягивания

отстающих обучающихся.

При подготовке бакалавра важны не только серьезная теоретическая подготовка, знание основ надежности подвижного состава, но и умение ориентироваться в разнообразных практических ситуациях, ежедневно возникающих в его деятельности. Этому способствует форма обучения в виде практических занятий. Задачи практических занятий: закрепление и углубление знаний, полученных на лекциях и приобретенных в процессе самостоятельной работы с учебной литературой, формирование у обучающихся умений и навыков работы с исходными данными, научной литературой и специальными документами. Практическому занятию должно предшествовать ознакомление с лекцией на соответствующую тему и литературой, указанной в плане этих занятий.

Самостоятельная работа может быть успешной при определенных условиях, которые необходимо организовать. Ее правильная организация, включающая технологии отбора целей, содержания, конструирования заданий и организацию контроля, систематичность самостоятельных учебных занятий, целесообразное планирование рабочего времени позволяет привить студентам умения и навыки в овладении, изучении, усвоении и систематизации приобретаемых знаний в процессе обучения, привить навыки повышения профессионального уровня в течение всей трудовой деятельности.

Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтра. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения учебной дисциплины, рассмотрены через соответствующие знания, умения и владения. Для проверки уровня освоения дисциплины предлагаются вопросы к экзамену и тестовые материалы, где каждый вариант содержит задания, разработанные в рамках основных тем учебной дисциплины и включающие терминологические задания.

Фонд оценочных средств является составной частью учебно-методического обеспечения процедуры оценки качества освоения образовательной программы и обеспечивает повышение качества образовательного процесса и входит, как приложение, в состав рабочей программы дисциплины.

Основные методические указания для обучающихся по дисциплине указаны в разделе основная и дополнительная литература.