

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»**
(ВлГУ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по учебно-методической работе


_____ А.А. Панфилов
« 14 » _____ 2015г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ**

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Профиль/программа подготовки КОММЕРЦИЯ

Уровень высшего образования бакалавриат

Форма обучения очная

Семестр	Трудоем- кость зач. ед., час	Лек- ций, час.	Практич. занятий, час.	Лаборат. работ, час.	СРС, час.	Форма промежуточ- ного контроля (экз./зачет)
1 семестр	2 ЗЕ; 72	18	18	-	36	Зачет
Итого	2 ЗЕ 72	18	18	-	36	Зачет

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Введение в специальность» является формирование общих представлений, знаний, навыков и компетенций по образовательной программе «Торговое дело», осознание социальной значимости выбранной профессии.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Введение в специальность» относится к факультативным дисциплинам ОПОП бакалавриата. Ее рекомендуется изучать в 1 семестре.

Дисциплина «Введение в специальность» осваивается параллельно с дисциплинами базовой части ОПОП: Математика, Информатика, Правоведение, Культурология.

Из других дисциплин цикла «Введение в специальность» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами Статистика, Экономика организации, Коммерческая деятельность, Теоретические основы товароведения, Менеджмент и Маркетинг.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс освоения дисциплины «Введение в специальность» направлен на формирование и развитие следующих общекультурной и общепрофессиональной компетенций:

- владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-9);
- умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (ОПК-3).

В результате изучения дисциплины «Введение в специальность» обучающиеся должны:

Знать:

- объекты и задачи будущей профессиональной деятельности (ОК-9);
- структуру и основные требования и условия освоения ОПОП в университете (ОПК-3);
- методику поиска учебной и научной (информации) литературы (ОК-9).

Уметь:

- использовать полученные при изучении дисциплины знания для успешного и мотивированного освоения ОПОП (ОК-9);
- использовать источники информации для решения поставленных задач (ОК-9).

Владеть:

- навыками использования основных понятий будущей профессиональной деятельности;
- навыками поиска, анализа и обобщения (в том числе с использованием современных информационных технологий) необходимой информации (ОПК-3).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа.

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Объем учебной работы с применением интерактивных методов (в часах/%)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Контрольные работы	СРС	КП / КР		
1.	Структура и логика образовательной программы бакалавра торгового дела. Информационное обеспечение процесса.	1	1-2	2	2				2/50	
2.	История торгового предпринимательства (IX-XVII вв.) XVIII-XIX века в развитии торгового дела. Развитие торговли в России второй половины XIX – начала XX в.	1	3-5	4	2				3/50	Р/к1
3.	Торговля в системе народного хозяйства.	1	6-7	2	2		4		2/50	
4.	Государственное регулирование сферы обращения.	1	8-9	2	2		4		2/50	
5.	Методологические основы организации коммерческой деятельности.	1	10-11	2	2		10		2/50	Р/к2
6.	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров.	1	12-14	2	4		10		3/50	
7.	Психология и этика торговой деятельности.	1	15-16	2	2		4		2/50	
8.	Коммерческая информация и её защита.	1	17-18	2	2		4		2/50	Р/к3
Всего				18	18		36		16/50	Зачет

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Структура и логика образовательной программы бакалавра торгового дела. Информационное обеспечение процесса.

Знакомство с организацией библиотечного дела в университете. Классификация литературных источников: алфавитный и системный каталоги. Принципы организации поиска необходимых литературных источников. Содержание учебного процесса, его элементы. График учебного процесса. Значение самостоятельной работы в процессе обучения. Цели и задачи, организация индивидуальной работы. Достижение требуемого состава знаний через построение учебного плана, ориентированного на условия рыночной экономики, на возможные специализации и виды деятельности. Многоуровневая подготовка специалистов. Характеристика циклов общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин, естественнонаучных, общепрофессиональных и специальных дисциплин. Преимущество между циклами. Цикл дисциплин специализации и их ориентация на сферы деятельности и кон-

кретные организационно-управленческие проблемы создания и функционирования предприятий торговли в условиях рынка.

2. История торгового предпринимательства (IX-XVII вв.) XVIII-XIX века в развитии торгового дела. Развитие торговли в России второй половины XIX – начала XX в. Развитие торговли, торговых отношений обмена материальными и духовными ценностями между отдельными лицами, странами и народами как важнейший источник жизнеспособности общества, роста его материального и духовного уровня. Торговля и основные религии мира. История торгового предпринимательства на Руси. Петровский период становления предпринимательства в России. Реформа 1861г. как толчок развития частного предпринимательства. Экономические реформы в России С.Ю. Витте и П.А. Столыпина. Государственное регулирование товарного обращения в послеоктябрьский период в России. Создание социалистического сектора торговли. Новая экономическая политика (НЭП). Государственная торговля и потребительская кооперация. Роль реформы 1953 г. в развитии сферы обращения. Формирование основных пропорций и принципиальных организационных схем управления торговлей.

Тема 3. Торговля в системе народного хозяйства

Торговля как отрасль национальной экономики: сфера обращения, рынок, спрос, предложение, конъюнктура рынка, структура рынка, субъекты рынка, инфраструктура рынка. Торговля: виды и функции. Роль и место торгового предпринимательства в экономике России. Потребности – исходная предпосылка функционирования потребительского рынка. Торговое предприятие как организатор и пользователь рыночных исследований.

Тема 4. Государственное регулирование сферы обращения

Направление государственного регулирования экономики. Методы государственного регулирования рынка. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства. Основные функции и задачи ФАС России. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Сертификация продукции и услуг. Государственная защита прав потребителей. Экономические методы регулирования товарного обращения. Содержание административных методов государственного регулирования рынка.

Тема 5. Методологические основы организации коммерческой деятельности

Понятие и сущность коммерческой работы. Коммерция как вид торгового предпринимательства. Коммерческая система в сфере товарного обращения. Компоненты модели товарного рынка: потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен. Методология организации коммерческой деятельности. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Стратегия и функции коммерческой деятельности организации. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.

Тема 6. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров

Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Сущность и основные понятия оптовой торговли. Причины появления современных оптовиков. Функции, осуществляемые оптовиками, для производителей и розничной торговли. Классификация предприятий оптовой торговли. Цели и задачи розничной торговли. Функции предприятий розничной торговли. Современные розничные форматы. Типы розничных предприятий. Факторы успеха розничного предприятия. Современные тенденции розничной торговли.

Тема 7. Психология и этика торговой деятельности

Понятие о профессиональной психологии, этике и этикете. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые

письма в коммерческой работе: запрос - ответ на запрос; предложение (оферта) – ответ на предложение (акцент), рекламация (претензия) - ответ на рекламацию.

Коммерческий риск и способы его уменьшения.

Тема 8. Коммерческая информация и её защита

Понятие коммерческой информации и источники её получения. Коммерческая тайна и её содержание. Обеспечение коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе.

Перечень тем практических занятий

1. Особенности развития торгового предпринимательства в России на различных исторических этапах.
2. Развитие торговли и реформы 1965 и 1986 гг.
3. Торговая услуга и виды торговли.
4. Государственное регулирование сферы товарного обращения
5. Психология и этика торговой деятельности
6. Видовое разнообразие оптовых организаций
7. Современные розничные форматы
8. Роль товарных знаков в коммерческой работе.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Образовательные технологии, рекомендуемые для изучения дисциплины «Введение в специальность»:

- предметно-ориентированные образовательные технологии:
 - словесное обучение (лекция, «встроенная» лекция);
 - проблемно-поисковое обучение (выполнение практических заданий, деловые игры);
- лично-ориентированные образовательные технологии:
 - словесное обучение (беседа, индивидуальная консультация);
 - проблемно-поисковое обучение (индивидуальные задания).

Рекомендуется использование информационных технологий (презентации, видеофильмы, работа с электронными учебниками, электронными тетрадями, базами данных и т.д.).

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Оценка знаний по дисциплине «Введение в специальность» осуществляется в форме рейтинг-контролей (текущий контроль успеваемости), а также промежуточной аттестации в следующей форме:

- зачет.

При оценивании результатов освоения дисциплины (текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся) рекомендуется применение бально-рейтинговой системы.

Вопросы к зачету по дисциплине «Введение в специальность»

1. Какие особенности присущи развитию торгового предпринимательства в России на различных исторических этапах.

2. каким образом политические, экономические и национальные особенности России наложили отпечаток на развитие торгового предпринимательства.
3. Охарактеризуйте ограничивающие факторы для развития торговли в условиях командно-административной экономики.
4. Какое значение для развития торговли имели экономические реформы 1965 и 1986 годов.
5. Какие изменения произошли в торговле в ходе осуществления экономических реформ в 1990-е годы.
6. Каковы экономические предпосылки возникновения и функционирования сферы обращения.
7. Что составляет основу хозяйственного механизма рыночной модели экономики.
8. Перечислите функции рынка.
9. Дайте классификацию субъектов рынка.
10. Каково экономическое содержание торговой деятельности.
11. Назовите функции торговли в системе общественного воспроизводства.
12. какие особенности присущи внутренней торговле.
13. Какова роль торгового предпринимательства в экономике страны.
14. Чем обусловлена необходимость государственного регулирования рыночной экономики.
15. Каковы направления государственного регулирования рынка.
16. Сформулируйте цель деятельности и задачи ФАС России.
17. Что понимается под недобросовестной конкуренцией в Законе РФ «О защите конкуренции» (от 2006 г.).
18. Каково содержание экономических методов государственного регулирования товарного обращения.
19. Каково содержание административных методов государственного регулирования товарного обращения.
20. Раскрыть сущность коммерческой деятельности и предпринимательства.
21. Перечислить процессы и операции, выполняемые в торговле.
22. Сформулируйте цель коммерческой деятельности торговой организации.
23. Перечислите личностные и профессиональные требования, предъявляемые к работнику торговли.
24. Что включают в себя навыки профессионального поведения предпринимателя-коммерсанта.
25. Приведите распространенные примеры приемов нечестных переговоров
26. Каковы отличительные черты розничного и оптового товарооборота.
27. Дать определение и раскрыть сущность оптовой торговли.
28. Перечислить функции, осуществляемые оптовиками, для производителей.
29. Перечислить функции, осуществляемые оптовиками, для розничной торговли.
30. Классификация оптовых торговцев.
31. Раскрыть функции розничной торговли
32. Типы розничных предприятий.
33. Перечислить факторы успеха розничного предприятия.
34. Перечислить источники коммерческой информации.
35. Что такое коммерческая тайна.
36. Меры защиты коммерческой тайны.

37 В каких областях деятельности бакалавр торгового дела владеет знаниями и умениями по принятию эффективных управленческих решений.

38. Показать место торгового дела (коммерции) в организационной структуре крупной компании, холдинга, корпорации.

39. какими процессами управляет бакалавр торгового дела.

40. Знания и возможности в каких сферах дает квалификация по направлению бакалавр торгового дела.

РЕЙТИНГ-КОНТРОЛЬ №1

1. Роль и место торговли в экономике России.
2. Сравнительный анализ видов торговли.
3. Характеристика и особенности оптовой торговли
4. Характеристика и особенности розничной торговли
5. Биржевая торговля в РФ
6. Закупочная деятельность в торговой организации.
7. Аптечная торговля.
8. Торговля продуктами питания.
9. Раскрыть функции розничной торговли
10. Типы розничных предприятий.
11. Перечислить факторы успеха розничного предприятия.
12. Перечислить источники коммерческой информации.
13. Что такое коммерческая тайна.
14. Меры защиты коммерческой тайны.
15. В каких областях деятельности бакалавр торгового дела владеет знаниями и умениями по принятию эффективных управленческих решений.
16. Показать место торгового дела (коммерции) в организационной структуре крупной компании, холдинга, корпорации.
17. какими процессами управляет бакалавр торгового дела.
18. Знания и возможности в каких сферах дает квалификация по направлению бакалавр торгового дела.

РЕЙТИНГ-КОНТРОЛЬ №2

1. Торговля непродовольственными товарами.
2. Международная торговля.
3. Коммивояжёр: специфика индивидуальной торговой деятельности.
4. Интернет-торговля.
5. Организация и проведение внебиржевых аукционов.
6. Торговля бытовыми услугами.
7. Торговля финансовыми услугами (банки, фонды, страховые компании).
8. Методы привлечения розничных покупателей.
9. Торговые сети: особенности и преимущества.
10. Раскрыть сущность коммерческой деятельности и предпринимательства.
11. Перечислить процессы и операции, выполняемые в торговле.
12. Сформулируйте цель коммерческой деятельности торговой организации.
13. Перечислите личностные и профессиональные требования, предъявляемые к работнику торговли.

14. Что включают в себя навыки профессионального поведения предпринимателя-коммерсанта.
15. Приведите распространенные примеры приемов нечестных переговоров
16. Каковы отличительные черты розничного и оптового товарооборота.
17. Дать определение и раскрыть сущность оптовой торговли.
18. Перечислить функции, осуществляемые оптовиками, для производителей.
19. Перечислить функции, осуществляемые оптовиками, для розничной торговли.
20. Классификация оптовых торговцев.

РЕЙТИНГ-КОНТРОЛЬ №3

1. Торговые наценки: виды и принципы формирования.
2. Гипермаркеты и их роль в развитии торговли.
3. Торговое оборудование.
4. Торговые представители и агенты.
5. Защита прав потребителей.
6. Предпродажная подготовка товара в торговле.
7. Дополнительные услуги торговых организаций.
8. Факторы успеха предприятия розничной торговли.
9. Каково экономическое содержание торговой деятельности.
10. Назовите функции торговли в системе общественного воспроизводства.
11. Какие особенности присущи внутренней торговле.
12. Какова роль торгового предпринимательства в экономике страны.
13. Чем обусловлена необходимость государственного регулирования рыночной экономики.
14. Каковы направления государственного регулирования рынка.
15. Сформулируйте цель деятельности и задачи ФАС России.
16. Что понимается под недобросовестной конкуренцией в Законе РФ «О защите конкуренции» (от 2006 г.).
17. Каково содержание экономических методов государственного регулирования товарного обращения.
18. Каково содержание административных методов государственного регулирования товарного обращения.

Темы рефератов по дисциплине «Введение в специальность»

1. Роль и место торговли в экономике России.
2. Сравнительный анализ видов торговли
3. Характеристика и особенности оптовой торговли
4. Характеристика и особенности розничной торговли
5. Биржевая торговля в РФ
6. Закупочная деятельность в торговой организации
7. Аптечная торговля
8. Торговля продуктами питания
9. Торговля непродовольственными товарами
10. Международная торговля
11. Коммивояжер: специфика индивидуальной торговой деятельности
12. Интернет-торговля

13. Организация и проведение внебиржевых аукционов
14. Торговля бытовыми услугами
15. Торговля финансовыми услугами (банки, фонды, страховые компании)
16. Методы привлечения розничных покупателей
17. Торговые сети: особенности и преимущества
18. Торговые наценки: виды и принципы формирования
19. Гиппермаркеты и их роль в развитии торговли
20. Торговое оборудование
21. Торговые представители и агенты
22. Защита прав потребителей
23. Предпродажная подготовка товара в торговле
24. Дополнительные услуги торговых организаций
25. Факторы успеха предприятия розничной торговли

Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение

1. Организационные формы в коммерческой деятельности
2. Виды и формы аренды
3. Использование франчайзинга в коммерции
4. Операции факторинга в коммерции
5. Товарообменные и толлинговые операции в коммерции
6. Бартерные операции и их роль в экономике России
7. Торговля лицензиями. Лицензионные платежи
8. Основные направления развития коммерческой деятельности на современном этапе.
9. Коммерция в производственной и непроизводственной сфере
10. Коммерция в здравоохранении и в рекреационной сфере
11. Коммерция в сфере физкультуры и спорта
12. Коммерция в сфере туризма. Проблемы развития туризма в России
13. Коммерция в сфере транспорта
14. Коммерция в банковской сфере
15. Принципы организации эффективного бизнеса на фирме и в торговле
16. Проблемы оценки эффективности коммерческой деятельности в современном бизнесе
17. Что такое электронная коммерция и бизнес-Интернет?
18. Электронные каталоги
19. Электронные магазины и супермаркеты
20. Электронные биржи
21. Основные преимущества электронной почты, электронные связи, факса, телекса
22. Роль и значение телекоммуникаций в коммерческой деятельности
23. Основные преимущества средств мобильной связи и перспективы их применения в коммерческой деятельности

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) основная литература:

1. Окрошкина, Т.М. Управление ассортиментом торгового предприятия / Т.М. Окрошкина. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 93 с. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&
2. Правовое регулирование торговой деятельности в России (теория и практика) [Электронный ресурс] : монография / Л.В. Андреева, Т.А. Андреева, Н.Г. Апрезова. - М. : Проспект, 2014. <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392124404.html>
3. Шелег, Н.С. Экономика торговли : учебное пособие / Н.С. Шелег, Р.П. Валевиц, С.О. Белова ; под ред. Н.С. Шелега, Р.П. Валевиц. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 560 с. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=143825&sr=1

б) дополнительная литература:

1. Горина, Г.А. Налогообложение торговых организаций : учебное пособие / Г.А. Горина. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 143 с. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=116825&sr=1
2. Новаков, А.А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы / А.А. Новаков. - М. : Инфра-Инженерия, 2013. - 464 с. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=144679&sr=1
3. Павлов, Ю.П. Методы контроля магазинов в розничных торговых сетях / Ю.П. Павлов. - М. : Лаборатория книги, 2011. - 204 с. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=140801&sr=1

в) периодические издания

1. «Современная торговля».
2. «Коммерсант».
3. «Спрос».
4. «Инновации в торговле».

г) интернет источники

1. Интернет-портал о розничной торговле - <http://ruretail.ru/>
2. Информационный портал о розничной торговле - <http://www.new-retail.ru>
3. Союз независимых сетей России - <http://russretail.info/>
4. Федеральная служба государственной статистики – <http://gks.ru/>
5. Энциклопедия маркетинга - <http://www.marketing.spb.ru/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебный процесс по дисциплине обеспечен всеми необходимыми материально-техническими ресурсами:

1. Аудитории, оснащенные мультимедиа-проектором
2. Наборы презентаций для лекционных и практических занятий
3. Библиотека ВлГУ
4. Информационные справочные системы «Консультант Плюс», «Гарант»

Примечание

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными физическими возможностями при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело»

Рабочую программу составил ст. пр. Куровская И.В. 

Рецензент

(представитель работодателя) ООО «ГИПЕРГЛОБУС» г. Владимир

руководитель отдела персонала Истратова О.В.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и гостеприимства
Протокол № 6а от 10 декабря 2015 г.

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент Ярьес О.Б.



Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии
направления 38.03.06 «Торговое дело»

Протокол 2 от 14 декабря 2015 г.

Председатель комиссии Полоцкая О.П.

