

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Забайкальский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ЗабГУ»)

Факультет культуры и искусств

Кафедра Теории и истории культуры, искусств и дизайна

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

Сергеев Д.В.

« ____ » _____ 20 ____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.19.2.Коммерческая практика художника

на 72 часа(ов), 2 зачетных(ые) единиц(ы)

для направления подготовки (специальности) 44.03.01 – Педагогическое образование

составлена в соответствии с ФГОС ВО, утвержденным приказом
Министерства образования и науки Российской Федерации от
« ____ » _____ 20 ____ г. № _____

Профиль – Образование в области изобразительного и декоративно-прикладного
искусства (для набора 2016, 2017)

Форма обучения очная, заочная

1. Организационно-методический раздел

1.1 Цель и задачи дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины:

Дать знания и навыки, позволяющие будущему художнику успешно действовать в рыночной экономике в сфере коммерции. Подготовить инициативного, самостоятельного, предприимчивого художника, способного осуществлять свою деятельность в условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды.

Задачи изучения дисциплины:

1. Углубление полученных теоретических знаний по различным дисциплинам области «Искусство» и их апробации при решении конкретных педагогических задач.
2. Обретение студентами первоначального опыта педагогической деятельности.
3. Формирование у студентов представлений о специфике преподавания предметов области «Искусство».
4. Развитие профессионально-педагогических навыков и умений.

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП

Дисциплина относится к базовой части учебного цикла Б1.В – Б1.В.ДВ.19.2

1.3. Объем дисциплины (модуля) с указанием трудоемкости всех видов учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 2 зачетных(ые) единиц(ы), 72 часов.

Очная форма

Виды занятий	Распределение по семестрам	Всего часов
	4 семестр	
Общая трудоемкость		72
Аудиторные занятия, в т.ч.	36	36
лекционные (ЛК)	18	18
практические (семинарские) (ПЗ, СЗ)	18	18
лабораторные (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа студентов (СРС)	36	36
Форма промежуточной аттестации в семестре	Зачет	0
Курсовая работа (курсовой проект) (КР, КП)		

Заочная форма

Виды занятий	Распределение по семестрам	Всего часов
	5 семестр	
Общая трудоемкость		72
Аудиторные занятия, в т.ч.	8	8
лекционные (ЛК)	2	2
практические (семинарские) (ПЗ, СЗ)	6	6
лабораторные (ЛР)	0	0
Самостоятельная работа студентов (СРС)	64	64
Форма промежуточной аттестации в семестре	Зачет	0
Курсовая работа (курсовой проект) (КР, КП)		

2. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Индекс компетенции	Содержание компетенции
ОПК-4	Готовность к профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-правовыми актами сферы образования
ПК-4	Способность использовать возможности образовательной среды для достижения личностных, метапредметных и предметных результатов обучения и обеспечения качества учебно-воспитательного процесса средствами преподаваемого учебного предмета
ПК-10	Способность проектировать траектории своего профессионального роста и личностного развития

Планируемые результаты обучения по дисциплине для последовательного достижения уровней сформированности компетенций

Результат обучения

Знать	Пороговый: 1) основные понятия, концепции и подходы коммерческой художественной практики на базовом уровне; 2) основы социальной значимости своей будущей профессии; 3) основы успешной художественной практики;
	Стандартный: 1) специфику понятий, концепций и подходов коммерческой художественной практики; 2) специфику социальной значимости своей будущей профессии; 3) специфику успешной художественной практики;
	Эталонный: 1) углубленные знания понятия, концепции и подходы коммерческой художественной практики; 2) специфику и разнообразие социальной значимости своей будущей профессии; 3) специфику успешной художественной практики, выходящую за рамки учебного плана;
Уметь	Пороговый: 1) формировать портфолио художника, профессиональные связи в художественной деятельности, взаиморасчеты в деятельности фрилансера и инфраструктуру коммерческой деятельности, при консультационной поддержке, совместно с научным руководителем; 2) использовать возможности образовательной среды для достижения личностных, метапредметных и предметных результатов обучения, при помощи научного руководителя; 3) проектировать траектории своего профессионального роста и личностного развития, при консультационной поддержке, совместно с научным руководителем.
	Стандартный: 1) формировать портфолио художника, профессиональные связи в художественной деятельности, взаиморасчеты в деятельности фрилансера и инфраструктуру коммерческой деятельности, при консультационной поддержке; 2) использовать возможности образовательной среды для достижения личностных, метапредметных и предметных результатов обучения; 3) проектировать траектории своего профессионального роста и личностного развития, при консультационной поддержке.

	Эталонный: 1) самостоятельно формировать портфолио художника, профессиональные связи в художественной деятельности, взаиморасчеты в деятельности фрилансера и инфраструктуру коммерческой деятельности; 2) самостоятельно использовать возможности образовательной среды для достижения личностных, метапредметных и предметных результатов обучения и обеспечения качества учебно-воспитательного процесса средствами преподаваемого учебного предмета; 3) самостоятельно проектировать траектории своего профессионального роста и личностного развития, используя творческий подход.
Владеть	Пороговый: 1) готовностью к профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-правовыми актами сферы образования; 2) способностью использовать возможности образовательной среды для достижения личностных, метапредметных и предметных результатов обучения, при консультационной поддержке; 3) навыками проектировать траектории своего профессионального роста и личностного развития, при консультационной поддержке;
	Стандартный: 1) пониманием основных знаний, принципов и концепций профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-правовыми актами сферы образования; 2) способностью использовать возможности образовательной среды для достижения личностных, метапредметных и предметных результатов обучения и обеспечения качества учебно-воспитательного процесса средствами преподаваемого учебного предмета, при консультационной поддержке; 3) способностью проектировать траектории своего профессионального роста и личностного развития;
	Эталонный: 1) критическим осмыслением теорий, концепций, подходов профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-правовыми актами сферы образования; 2) способностью самостоятельно использовать возможности образовательной среды для достижения личностных, метапредметных и предметных результатов обучения и обеспечения качества учебно-воспитательного процесса средствами преподаваемого учебного предмета; 3) способностью свободно и самостоятельно проектировать траектории своего профессионального роста и личностного развития;

3. Содержание дисциплины

3.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Очная форма

				Аудиторные занятия	
--	--	--	--	--------------------	--

Модуль	Номер раздела	Наименование раздела	Всего часов				СРС
				ЛК	ПЗ(СЗ)	ЛР	
1	1	Коммерческая деятельность художника. Понятие успешной художественной практики.	11	3	3		5
	2	Формирование портфолио художника. Организация профессиональных связей в художественной деятельности.	11	3	3		5
2	3	Договоры (инвойт) в коммерческой деятельности. Организация взаиморасчетов в деятельности фрилансера.	9	2	2		5
	4	Инфраструктура коммерческой деятельности. Роль интернет – ресурсов в коммерческой деятельности художника.	9	2	2		5
3	5	Выставочная деятельность. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).	8	2	2		4
	6	Арт-биржи. Резидентские программы и гранты.	8	2	2		4
4	7	Государственные программы. Регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности	8	2	2		4
	8	Источники развития коммерческой деятельности художника. Способы взаимодействия художника с коммерческой системой искусства.	8	2	2		4
Итого			72	18	18	0	36

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Наименование раздела	Всего часов	Аудиторные занятия			СРС
				ЛК	ПЗ(СЗ)	ЛР	
1	1	Коммерческая деятельность художника. Понятие успешной художественной практики.	10	1	1		8
	2	Формирование портфолио художника. Организация профессиональных связей в художественной деятельности.	10	1	1		8
2	3	Договоры (инвойт) в коммерческой деятельности. Организация взаиморасчетов в деятельности фрилансера.	9		1		8
	4	Инфраструктура коммерческой деятельности. Роль интернет – ресурсов в коммерческой деятельности художника.	9		1		8

3	5	Выставочная деятельность. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).	9		1		8
	6	Арт-биржи. Резидентские программы и гранты.	9		1		8
4	7	Государственные программы. Регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	8				8
	8	Источники развития коммерческой деятельности художника. Способы взаимодействия художника с коммерческой системой искусства.	8				8
Итого			72	2	6	0	64

3.2. Лекционные занятия

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание лекционных занятий
1	1	Коммерческая деятельность художника. Понятие успешной художественной практики.
	2	Формирование портфолио художника. Организация профессиональных связей в художественной деятельности.
2	3	Договоры (инвойт) в коммерческой деятельности. Организация взаиморасчетов в деятельности фрилансера.
	4	Инфраструктура коммерческой деятельности. Роль интернет – ресурсов в коммерческой деятельности художника.
3	5	Выставочная деятельность. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).
	6	Арт-биржи. Резидентские программы и гранты.
4	7	Государственные программы. Регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.

	8	Источники развития коммерческой деятельности художника. Способы взаимодействия художника с коммерческой системой искусства.
--	---	---

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание лекционных занятий
1	1	Коммерческая деятельность художника. Понятие успешной художественной практики.
	2	Формирование портфолио художника. Организация профессиональных связей в художественной деятельности.
2	3	Договоры (инвойт) в коммерческой деятельности. Организация взаиморасчетов в деятельности фрилансера.
	4	Инфраструктура коммерческой деятельности. Роль интернет – ресурсов в коммерческой деятельности художника.
3	5	Выставочная деятельность. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).
	6	Арт-биржи. Резидентские программы и гранты.
4	7	Государственные программы. Регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.
	8	Источники развития коммерческой деятельности художника. Способы взаимодействия художника с коммерческой системой искусства.

3.3. Практические (семинарские) занятия

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
--------	---------------	--

1	1	Коммерческая деятельность художника. Понятие успешной художественной практики.
	2	Формирование портфолио художника. Организация профессиональных связей в художественной деятельности.
2	3	Договоры (инвойт) в коммерческой деятельности. Организация взаиморасчетов в деятельности фрилансера.
	4	Инфраструктура коммерческой деятельности. Роль интернет – ресурсов в коммерческой деятельности художника.
3	5	Выставочная деятельность. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).
	6	Арт-биржи. Резидентские программы и гранты.
4	7	Государственные программы. Регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.
	8	Источники развития коммерческой деятельности художника. Способы взаимодействия художника с коммерческой системой искусства.

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание практических(семинарских) занятий
1	1	Коммерческая деятельность художника. Понятие успешной художественной практики.
	2	Формирование портфолио художника. Организация профессиональных связей в художественной деятельности.
2	3	Договоры (инвойт) в коммерческой деятельности. Организация взаиморасчетов в деятельности фрилансера.

	4	Инфраструктура коммерческой деятельности. Роль интернет – ресурсов в коммерческой деятельности художника.
3	5	Выставочная деятельность. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).
	6	Арт-биржи. Резидентские программы и гранты.
4	7	Государственные программы. Регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.
	8	Источники развития коммерческой деятельности художника. Способы взаимодействия художника с коммерческой системой искусства.

3.4. Лабораторные занятия

3.5. Организация самостоятельной работы

Очная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
1	1	Коммерческая деятельность художника. Понятие успешной художественной практики.	Сообщение
1	2	Формирование портфолио художника. Организация профессиональных связей в художественной деятельности.	Эссе
2	3	Договоры (инвойт) в коммерческой деятельности. Организация взаиморасчетов в деятельности фрилансера.	Сообщение
2	4	Инфраструктура коммерческой деятельности. Роль интернет – ресурсов в коммерческой деятельности художника.	Эссе
3	5	Выставочная деятельность. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).	Групповые проекты
3	6	Арт-биржи. Резидентские программы и гранты.	Сообщение

4	7	Государственные программы. Регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	Групповые проекты
4	8	Источники развития коммерческой деятельности художника. Способы взаимодействия художника с коммерческой системой искусства.	Сообщение

Заочная форма

Модуль	Номер раздела	Содержание материала выносимого на самостоятельное изучение	Виды самостоятельной работы
1	1	Коммерческая деятельность художника. Понятие успешной художественной практики.	Сообщение
1	2	Формирование портфолио художника. Организация профессиональных связей в художественной деятельности.	Эссе
2	3	Договоры (инвойт) в коммерческой деятельности. Организация взаиморасчетов в деятельности фрилансера.	Сообщение
2	4	Инфраструктура коммерческой деятельности. Роль интернет – ресурсов в коммерческой деятельности художника.	Эссе
3	5	Выставочная деятельность. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).	Групповые проекты
3	6	Арт-биржи. Резидентские программы и гранты.	Сообщение
4	7	Государственные программы. Регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	Групповые проекты
4	8	Источники развития коммерческой деятельности художника. Способы взаимодействия художника с коммерческой системой искусства.	Сообщение

4. Интерактивные формы образовательных технологий

Модуль	Номер раздела	Вид учебных занятий	Образовательные технологии	Количество часов
1	1, 2	Практическое занятие	лекции с использованием презентаций	1
2	3, 4	Практическое занятие	лекции с использованием презентаций	1
3	5, 6	Практическое занятие	учебные дискуссии	2

4	7, 8	Практическое занятие	лекции с использованием презентаций	1
---	------	----------------------	-------------------------------------	---

5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Основная литература

6.1.1. Печатные издания

1. Основы бизнеса [Электронный ресурс] : интерактив. учеб. курс: Концепции, менеджмент, маркетинг, финансы. - Москва : Равновесие, 2006. - 1 электрон. опт. диск : CD-ROM. - 250-00. 2
2. Базылев Н.И. Основы бизнеса : учеб. пособие . - Минск : Мисанта, 2003. - 253с. - ISBN 985-6080-79-7 : 100-00. 3
3. Вовшин Я.М. В мире бизнеса = in the World of Business : учеб-метод.пособие. - Москва : Маркетинг, 2001. - 256с. - ISBN 5-7856-0242-3 : 60-00. 2
4. Основы предпринимательской деятельности : экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент / под ред. В.М. Власовой. - Москва : Финансы и статистика, 1997. - 528 с. : ил. - ISBN 5-279-01699-3 : 37400-00. 10
5. Бусыгин, Анатолий Вячеславович. Предпринимательство : основной курс / Бусыгин Анатолий Вячеславович. - Москва : Инфра-м, 1997. - 608 с. - ISBN 5-86225-316-5 : 63-00.

6.1.2. Издания из ЭБС

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 404 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. <https://biblio-online.ru/book/B8AF5F0D-081D-4FA2-9860-7A032376F9EC> <https://biblio-online.ru/book/B8AF5F0D-081D-4FA2-9860-7A032376F9EC>
2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 134 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-00277-5. <https://biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600>
3. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 363 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01174-6. <https://biblio-online.ru/book/D5DE8C1C-D148-416C-BE91-93DAC17CAED5>
4. Белов, В. А. Понятие и виды торговых договоров. Курс лекций : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 502 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-00970-5. <https://biblio-online.ru/book/96FC149C-1F13-44A4-A4C4-4C7F466A6DAD>
5. Синяева И. М. Коммерческая деятельность : Учебник для бакалавров / - М. : Издательство Юрайт, 2017. - 506. - (Бакалавр. Академический курс). - ISBN 978-5-9916-3038-2 : 149.06

6.2. Дополнительная литература

6.2.1. Печатные издания

Отсутствует

6.2.2. Издания из ЭБС

Отсутствует

6.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. Министерство культуры РФ – <http://mkrf.ru/>
2. Российская государственная библиотека – <http://www.rsl.ru/>
3. Научная библиотека МГУ – <http://www.nbmgu.ru/nbmgu/>
4. Научная электронная библиотека Elibrary.ru – <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
5. Институт социологии Российской академии наук – <http://www.isras.ru/>
6. Институт научной информации по общественным наукам РАН – <http://www.inion.ru/>
7. ВЦИОМ – <http://wciom.ru/>
8. Левада-центр – <http://www.levada.ru/>
9. Русский журнал – <http://www.russ.ru/>

7. Перечень программного обеспечения

Программное обеспечение общего назначения: ОС Microsoft Windows, Microsoft Office, ABBYY FineReader, ESET NOD32 Smart Security Business Edition, Foxit Reader, АИБС "МераПро".

Программное обеспечение специального назначения: Foxit Reader, АИБС "МераПро", ABBYY FineReader

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

72000, г. Чита, ул. Бабушкина, 125 ауд. 11-59. Мастерская живописи и современных искусств. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, самостоятельной работы, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Комплект специальной учебной мебели. Материально-техническое оснащение аудитории (не закрепленное за конкретной учебной аудиторией) - комплект мобильного оборудования, который организован в виде мобильного передвижного многофункционального комплекса (устанавливается в аудитории по заявке преподавателя): ноутбук, мультимедийный проектор, экран и др. Анатомическая фигура экорше в полный рост-1.

672000, г. Чита, ул. Бабушкина, 125, ауд. 11-65. Компьютерный класс. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, самостоятельной работы, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

Комплект специальной учебной мебели. Доска аудиторная маркерная. ПК – 9 шт. Доступ к сети Интернет и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

9. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины

1. Для успешного освоения содержания дисциплины необходимо посещать лекции, принимать активное участие в работе на семинаре, практическом занятии, а также выполнять задания, предлагаемые преподавателем для самостоятельного изучения.
2. Семинарское (практическое) занятие – это форма работы, где студенты максимально активно участвуют в обсуждении темы. Для подготовки к семинару необходимо взять план семинарского занятия (у преподавателя, на кафедре или в методическом кабинете). Самостоятельную подготовку к семинарскому занятию необходимо начинать с изучения понятийного аппарата темы. Рекомендуем использовать справочную литературу (словари, справочники, энциклопедии), целесообразно создать и вести свой словарь

терминов. На семинар выносятся обсуждение не одного вопроса, поэтому важно просматривать и изучать все вопросы семинара, но один из вопросов исследовать наиболее глубоко, с использованием дополнительных источников (в том числе тех, которые вы нашли самостоятельно). Важно запомнить, что любой источник должен нести достоверную информацию, особенно это относится к Internet-ресурсам. При использовании Internet - ресурсов в процессе подготовки не нужно их автоматически «скачивать», они должны быть проанализированы. Не нужно «скачивать» готовые рефераты, так как их однообразие преподаватель сразу выявляет, кроме того, они могут быть сомнительного качества. В процессе изучения темы анализируйте несколько источников. Используйте периодическую печать - специальные журналы. Полезным будет работа с электронными учебниками и учебными пособиями в Internet-библиотеках. В процессе подготовки и построения ответов при выступлении не просто пересказывайте текст учебника, но и выражайте свою личностно-профессиональную оценку прочитанного. Принимайте участие в дискуссиях, круглых столах, так как они развивают ваши навыки коммуникативного общения. Если к семинарским занятиям предлагаются задания практического характера, продумайте план их выполнения или решения при подготовке к семинару. При возникновении трудностей в процессе подготовки взаимодействуйте с преподавателем, консультируйтесь по самостоятельному изучению темы.

3. Самостоятельная работа. При изучении дисциплины не все вопросы рассматриваются на лекциях и семинарских занятиях, часть вопросов рекомендуется преподавателем для самостоятельного изучения. Поиск ответов на вопросы и выполнение заданий для самостоятельной работы позволит вам расширить и углубить свои знания по курсу, применить теоретические знания в решении задач практического содержания, закрепить изученное ранее. Выполнив их, проанализируйте качество их выполнения. Это поможет вам развивать умения самоконтроля и оценочные компетенции.

4. Итоговый контроль. Для подготовки к зачету/экзамену возьмите перечень примерных вопросов у методиста кафедры. В списке вопросов выделите те, которые были рассмотрены на лекции, семинарских занятиях. Обратитесь к своим записям, выделите существенное. Для более детального изучения изучите рекомендуемую литературу. Если в списке вопросов есть те, которые не рассматривались на лекции, семинарском занятии, изучите их самостоятельно. Если есть сомнения, задайте вопросы на консультации перед экзаменом. Продумайте свой ответ на зачете, его логику. Помните, что ваш ответ украсит ссылка на источник литературы, иллюстрация практики применения теоретического знания, а также уверенность и наличие авторской аргументированной позиции как будущего субъекта профессиональной деятельности.

Разработчик/группа разработчиков: Гомбоева Маргарита Ивановна, профессор,
Спандерашвили Надежда Иннокентьевна, доцент

**Рассмотрена на заседании кафедры
(протокол от 31.08.2017 г. № 1)**