

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б.1.Б.18 Коммерческая деятельность предприятия (организации)

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки Экономика предприятий (организаций)

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Форма обучения заочная

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» являются:

- формирование теоретических и практических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности;
- приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» относится к базовой части. Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Перечень дисциплин, для которых дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является основополагающей, представлен в табл. 2.2.

Таблица 2.1 – Требования к пререквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел
Экономика предприятия (организации)	1, 2
Планирование на предприятии (организации)	1, 2

Таблица 2.2 – Требования к постреквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел
Государственная итоговая аттестация	Государственный экзамен Выпускная квалификационная работа

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Таблица 3.1 – Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине и планируемых результатов освоения образовательной программы

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ПК – 2: способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.	1 этап: основные понятия, цели, задачи коммерческой деятельности; 2 этап: экономику и организацию деятельности торгового предприятия.	1 этап: выбирать поставщиков, заключать договоры и контролировать их соблюдение; 2 этап: осуществлять анализ коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.	1 этап: аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; 2 этап: умениями и навыками документационного обеспечения коммерческой деятельности организаций.
ПК – 5: способностью самостоятельно осуществлять подготовку заданий и разрабатывать проектные решения с учетом	1 этап: оформление договоров в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль исполнения;	1 этап: осуществлять планирование коммерческой деятельности; 2 этап: выявлять риски в коммерче-	1 этап: опытом работы с действующими Федеральными законами, нормативными и техническими

фактора неопределенности, разрабатывать соответствующие методические и нормативные документы, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ.	2 этап: государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.	ской деятельности.	документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности; 2 этап: осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.
--	---	--------------------	--

4. Объем дисциплины

Объем дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» составляет 4 зачетных единицы (144 академических часа), распределение объема дисциплины на контактную работу обучающихся с преподавателем (КР) и на самостоятельную работу обучающихся (СР) по видам учебных занятий и по периодам обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение объема дисциплины по видам учебных занятий и по периодам обучения, академические часы

№ п/п	Вид учебных занятий	Итого КР	Итого СР	Семестр 9		Семестр 10	
				КР	СР	КР	СР
1	Лекции (Л)	8	-	8		-	
2	Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-		-	
3	Практические занятия (ПЗ)	8	-	6		2	
4	Семинары (С)	-	-	-		-	
5	Курсовое проектирование (КП)	-	-	-		-	
6	Рефераты (Р)	-	-	-		-	
7	Эссе (Э)	-	-	-		-	
8	Индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	-	24	-	-	-	24
9	Самостоятельное изучение вопросов (СИВ)	-	80	-	40		40
10	Подготовка к занятиям (ПкЗ)	-	20	-	18	-	2
11	Промежуточная аттестация	4	-	-		4	
12	Наименование вида промежуточной аттестации		экзамен	x	x	экзамен	
13	Всего	20	124	14	58	6	66

5. Структура и содержание дисциплин

Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Структура дисциплины

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы								Коды формируемых компетенций	
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов		
1.	Раздел 1 Методология науки «Коммерческая деятельность». Коммерческая деятельность предприятия.	9	4		3					20	9	ПК-2, ПК-5
1.1.	Тема 1 Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики	9	1		1					5	3	ПК-2, ПК-5
1.2.	Тема 2 Сущность и содержание коммерческой деятельности	9	1		1					5	3	ПК-2, ПК-5
1.3.	Тема 3 Экономика и организация деятельности торгового предприятия	9	1		1					5	3	ПК-2, ПК-5
1.4.	Тема 4 Оптовая и розничная торговля: цели, задачи	9	1		-					5	-	ПК-5
2.	Раздел 2 Коммерческая деятельность и сбыт. Коммерческая деятельность в рыночных отношениях.	9	4		3					20	9	ПК-2, ПК-5
2.1.	Тема 5 Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	9	1		1					5	3	ПК-2, ПК-5
2.2.	Тема 6 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	9	1		1					5	3	ПК-2, ПК-5
2.3	Тема 7 Планирование коммерческой деятельности	9	1		1					5	3	ПК-2, ПК-5
2.4	Тема 8 Лизинг как форма коммерческих отношений	9	1		-					5	x	ПК-2, ПК-5
3.	Контактная работа	9	8		6					x	x	
4.	Самостоятельная работа	9	x		x					40	18	
5.	Объем дисциплины в семестре	9	8		6					40	18	
6.1	Тема 9 Риски в коммерческой деятельности	10			2					40	2	ПК-2
7.	Контактная работа	10			2				x	x	x	4
8.	Самостоятельная работа	10	-							24	40	2 x
9.	Объем дисциплины в семестре	10			2					24	40	2 4
10.	Всего по дисциплине	x	8		8					24	80	20 4

5.2. Содержание дисциплины

5.2.1 – Темы лекций

№ п.п.	Наименование темы лекции	Объем, академические часы
Л-1	Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.	1
Л-2	Сущность и содержание коммерческой деятельности	1
Л-3	Экономика и организация деятельности торгового предприятия	1
Л-4	Оптовая и розничная торговля: цели, задачи	1
Л-5	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	1
Л-6	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	1
Л-7	Планирование коммерческой деятельности	1
Л-8	Лизинг как форма коммерческих отношений	1
Итого по дисциплине		8

5.2.2 – Темы практических занятий

№ п.п.	Наименование темы занятия	Объем, академические часы
ПЗ-1	Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.	1
ПЗ-2	Сущность и содержание коммерческой деятельности	1
ПЗ-3	Экономика и организация деятельности торгового предприятия	1
ПЗ-4	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	1
ПЗ-5	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	1
ПЗ-6	Планирование коммерческой деятельности	1
ПЗ-7	Риски в коммерческой деятельности	2
Итого по дисциплине		8

5.2.3 – Темы индивидуальных домашних заданий

Индивидуальное домашнее задание выполняется в виде контрольной работы. Работа выполняется по вариантам. Для выполнения контрольной работы студент должен изучить все разделы дисциплины.

Тематика контрольных работ:

1. Основы технологии и организации товародвижения.
2. Типы и виды оптовых предприятий
3. Складской технологический процесс и его составные части.
4. Сущность и значение коммерческой деятельности.
5. Основные направления развития розничной торговой сети.
6. Классификация предприятий розничной торговли.
7. Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.
8. Сущность и содержание коммерческой деятельности
9. Экономика и организация деятельности торгового предприятия
10. Оптовая и розничная торговля: цели, задачи
11. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях
12. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

13. Планирование коммерческой деятельности
14. Лизинг как форма коммерческих отношений
15. Риски в коммерческой деятельности
16. Комплексное исследование рынка
17. Виды и методы прогнозирования сбыта продукции
18. Классификация субъектов коммерческой деятельности.

5.2.4 – Вопросы для самостоятельного изучения

<i>№ п.п.</i>	<i>Наименование темы</i>	<i>Наименование вопроса</i>	<i>Объем, академические часы</i>
1.	Коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики.	Правовое регулирование коммерческой деятельности	5
2.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	Виды коммерческой деятельность в условиях рыночной экономики	5
3.	Экономика и организация деятельности торгового предприятия	Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности	3
		Свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы	2
4.	Оптовая и розничная торговля: цели, задачи	Структура торгового предприятия. Функционирование торгового предприятия	0,5
		Организация торговли на выставках, ярмарках, аукционах.	0,5
		Отличие ярмарок от бирж.	1
		Цель ярмарочной торговли	0,5
		Цель выставок-продаж	0,5
		Виды аукционов: гласные и негласные, на повышение и на понижение цен.	1
		Торговые дома. Их классификация по степени интеграции с производством и по характеру деятельности.	1
5.	Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии	Виды розничных торговых предприятий	2
		Виды оптовых предприятий	3
6.	Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров	Формирование процесса инвестиционной деятельности	2
		Анализ инвестиционной активности торгового предприятия	3
7.	Планирование коммерческой деятельности	Условия поставки материальных ресурсов	1
		Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены	1

<i>№ п.п.</i>	<i>Наименования темы</i>	<i>Наименование вопроса</i>	<i>Объем, академические часы</i>
		Требования к упаковке и маркировке.	1
		Определение рациональной структуры выпуска продукции с помощью показателя "точки безубыточности"	1
		Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов.	1
8.	Лизинг как форма коммерческих отношений	Лизинговые брокерские фирмы.	1
		Селенговые компании.	1
		Лизинговая сделка	1
		Механизм расчета лизингового платежа	2
9.	Риски в коммерческой деятельности	Пути снижения внутренних рисков	13
		Классификация рисков коммерческой деятельности	13
		Страхование рисков в коммерческой деятельности	14
Итого по дисциплине			80

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Пигунова О.В., Науменко Е.П.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2014.— 256 с.— ЭБС «IPRbooks»

2. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: курс лекций/ Н.М. Зубко [и др].— Электрон. текстовые данные.— Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2014.— 272 с.— ЭБС «IPRbooks»

6.2 Дополнительная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. Головачев А.С. Экономика организаций (предприятия) [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Головачев А.С.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2015.— 688 с.— ЭБС «IPRbooks»

2. Оценка организации (предприятия, бизнеса) [Электронный ресурс]: учебник/ А.Н. Асаул [и др].— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Институт проблем экономического возрождения, 2014.— 480 с.— ЭБС «IPRbooks»

3. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия (5-е издание) [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Шаблова Е.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 503 с.— ЭБС «IPRbooks»

6.3 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины и другие материалы к занятиям

Электронное учебное пособие включающее:

- конспект лекций;
- методические указания по выполнению практических заданий.

6.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Электронное учебное пособие включающее:

- методические рекомендации для студентов по самостоятельной работе.

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. OpenOffice

6.6 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. ЭБС "КнигаФонд": www.knigafund.ru/
2. ЭБС "Лань": www.e.lanbook.com/
3. ЭБС "ibooks.ru": www.ibooks.ru/
4. eLIBRARY.RU: www.elibrary.ru/
5. Википедия: <https://ru.wikipedia.org/>

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

Занятия лекционного типа проводятся в аудитории, оборудованной мультимедиа-проектором, компьютером, учебной доской.

Занятия практического типа проводятся в аудиториях, оборудованных учебной доской, рабочим местом преподавателя (стол, стул), а также посадочными местами для обучающихся, число которых соответствует численности обучающихся в группе.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине представлен в Приложении 1.

Программа разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12 ноября 2015 г. № 1327.

Разработал (и): _____ М.Д. Кислякова