

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1. Б.13. Коммерческая деятельность

Направление подготовки: 38.03.06. «Торговое дело»

Профиль подготовки (специализация): Коммерция в АПК

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

)

Форма обучения заочная

1. Цели освоения дисциплины:

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является:

- освоение знаний и умений в области методологии и организации коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» включена в профессиональный цикл дисциплин базовой части. Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Перечень дисциплин, для которых дисциплина «Коммерческая деятельность» является основополагающей, представлен в табл. 2.2.

Таблица 2.1. Требования к пререквизитам дисциплины

Дисциплина		Раздел
Экономическая теория		2. Микроэкономика
Статистика		1. Социально экономическая статистика
Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	1. Техническое регулирование. 2. Основы метро-логии. 3. Подтверждение соответствия	<i>Знать:</i> - нормативно-правовую базу стандартизации, метрологии, деятельности по оценке и подтверждению соответствия. <i>Уметь:</i> применять техническое и метрологическое законодательство, работать с нормативными документами, распознавать формы подтверждения соответствия, различать международные и национальные единицы измерения; <i>Владеть</i> - навыками работы с товарами разного назначения, а также с нормативными и техническими документами по оценке и подтверждению соответствия обязательным требованиям.

Таблица 2.2. Требования к постреквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел
Маркетинг	2. Управление коммерческой деятельностью организации
Организация торговой деятельности	1. Методологические основы коммерческой деятельности. 2. Управление коммерческой деятельностью организации. 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации
Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	1. Методологические основы коммерческой деятельности. 2. Управление коммерческой деятельностью организации 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации

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
ОПК-5: готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	1 этап: техническую документацию, необходимую для коммерческой деятельности; 2 этап: правильность оформления технической документации	1 этап: работать с технической документацией, необходимой для коммерческой деятельности; 2 этап: проверять правильность ее оформления	1 этап: навыками работы с технической документацией, необходимой для коммерческой деятельности; 2 этап: проверки правильности оформления технической документации
ПК-6: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	1 этап: требования к составлению и заключению договоров; 2 этап: методы контроля выполнения договоров	1 этап: составлять и заключать договора; 2 этап: применять методы контроля выполнения договоров	1 этап: составления и заключения договоров; 2 этап: применения методов контроля выполнения договоров
ПК-7: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	1 этап: принципы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий; 2 этап: правила закупки и продажи товаров	1 этап: выбирать средства организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий; 2 этап: применять правила закупки и продажи товаров	1 этап: навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий; 2 этап: навыками закупки и продажи товаров
ПК-11: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	1 этап: специальную терминологию; 2 этап: инновационные методы коммерческой деятельности	1 этап: применять специальную терминологию; 2 этап: применять инновационные методы коммерческой деятельности	1 этап: специальной терминологией; 2 этап: инновационными методами коммерческой деятельности

4. Организационно-методические данные дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины «Коммерческая деятельность» составляет 5 ЗЕ (180 часа), их распределение по видам работ и по семестрам представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ и по семестрам

№ п/п	Вид учебных занятий	Итого КР	Итого СР	Семестр № 5		Семестр № 6	
				КР	СР	КР	СР
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Лекции (Л)	6	-	6	-	-	-
2	Лабораторные работы (ЛР)	6	-	6	-	-	-
3	Практические занятия (ПЗ)	2	-	-	-	2	-
4	Семинары (С)	4	-	4	-	-	-
5	Курсовое проектирование (КП)	-	-	-	-	-	-
6	Рефераты (Р)	-	-	-	-	-	-
7	Эссе (Э)	-	-	-	-	-	-
8	Индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	-	-	-	-	-	-
9	Самостоятельное изучение вопросов (СИБ)	-	79	-	37	-	42
10	Подготовка к занятиям (ПкЗ)	-	79	-	37	-	42
11	Промежуточная аттестация	4	-	4	-	4	-
12	Наименование вида промежуточной аттестации	х	х	-		экзамен	
13	Всего	22	158	16	74	6	84

5. Структура и содержание дисциплины

Дисциплина «Коммерческая деятельность» состоит из 3 модулей. Содержание модулей представлено в таблице 5.1.

5. Структура и содержание дисциплины

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
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1.	Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности	5	2	4	х	2	х	х	х	18	18	х	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
1.1.	Тема 1 Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	5	2	х	х	х	х	х	х	4	4	х	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
1.2.	Тема 2 Объекты коммерческой деятельности	5	х	2	х	х	х	х	х	4	4	х	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
	Тема3	5	х	2	х	х	х	х	х	4	4	х	ОПК-

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	Субъекты коммерческой деятельности												5: ПК-6; ПК-7; ПК-11
	Тема 4 Методология коммерческой деятельности организации	5	х	х	х	2	х	х	х	6	6	х	ОПК-5: ПК-6; ПК-7; ПК-11
	Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации	5	4	2	х	2	х	х	х	19	19	х	ОПК-5: ПК-6; ПК-7; ПК-11
2.	Тема 5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	5	2	х	х	х	х	х	х	6	6	х	ОПК-5: ПК-6; ПК-7; ПК-11
2.1.	Тема 6 Управление коммерческой деятельностью организации	5	2	2	х	2		х	х	6	6	х	ОПК-5: ПК-6; ПК-7; ПК-11

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2.2.	Тема 7 Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	5	x	x	x	x	x	x	x	7	7	x	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
3.	Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации	6	x	x	x	2	x	x	x	42	42	4	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
3.1.	Тема 8 Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	6	x	x	x	2	x	x	x	8	8	1	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
3.2.	Тема 9 Договоры в коммерческой деятельности организации	6	x	x	x	x	x	x	x	8	8	1	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
4.	Тема 10 Управление товарным	6	x	x	x	x	x	x	x	8	8	1	ОПК-5;

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	обеспечением												ПК-6; ПК-7; ПК-11
4.1.	Тема 11 Анализ и оценка коммерческой деятельности	6	x	x	x	x	x	x	x	9	9	0,5	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
4.2.	Тема 12 Инновации в сфере коммерции	6	x	x	x	x	x	x	x	9	9	0,5	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
	Промежуточная аттестация (экзамен)	6	×	×	x	x	x	x	x	x	x	x	ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-11
	Контактная работа	5,6	6	6	x	6	x	x	x				
	Самостоятельная работа	5,6	x	x	x	x	x	x	x	79	79		
.	Объем дисциплины в семестре	5,6	6	6	x	6	x	x	x	79	79	4	
	Всего по дисциплине	5,6	6	18	x	6	x	...	x	120	120	4	

5.2. Содержание дисциплины

5.2.1 – Темы лекций

№ п.п.	Наименование темы лекции	Объем, академические часы
Л-1	Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	-
Л-2	Субъекты коммерческой деятельности	-
Л-3	Методология коммерческой деятельности организации	2
Л-4	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	2
Л-5	Управление коммерческой деятельностью организации	2
Л-6	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	-
Л-7	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	-
Л-8	Управление товарным обеспечением	-
Л-9	Инновации в сфере коммерции	-
Итого по дисциплине		\sum 36

5.2.2 – Темы лабораторных работ

№ п.п.	Наименование темы лабораторной работы	Объем, академические часы
ЛР-1	Объекты коммерческой деятельности	2
ЛР-2	Субъекты коммерческой деятельности	-
ЛР-3	Методология коммерческой деятельности организации	-
ЛР-4.	Управление коммерческой деятельностью организации	2
ЛР-5	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	-
ЛР-6	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	-
ЛР-7	Договоры в коммерческой деятельности организации	-
ЛР-8	Управление товарным обеспечением	-
ЛР-9	Анализ и оценка коммерческой деятельности	2
Итого по дисциплине		6

5.2.3 – Темы практических занятий (не предусмотрено рабочим учебным планом)с

5.2.4 – Темы семинарских занятий

№ п.п.	Наименование темы занятия	Объем,
--------	---------------------------	--------

		академические часы
С-1	Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	-
С-2	Субъекты коммерческой деятельности	-
С-3	Методология коммерческой деятельности организации	2
С-4	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	-
С-5	Управление коммерческой деятельностью организации	2
С-6	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	
С-7	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	-
С-8	Управление товарным обеспечением	-
С-9	Инновации в сфере коммерции	-
Итого по дисциплине		4

5.2.5 Темы курсовых работ (проектов) (не предусмотрены рабочим учебным планом)

5.2.6 Темы рефератов (не предусмотрены рабочим учебным планом)

5.2.7 Темы эссе (не предусмотрены рабочим учебным планом)

5.2.8 Темы индивидуальных домашних заданий (не предусмотрены рабочим учебным планом)

5.2.9 – Вопросы для самостоятельного изучения

№ п.п.	Наименования темы	Наименование вопроса	Объем, академические часы
1.	Тема 1. <i>Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности</i>	1 Рынок товаров и потребитель. 2.История развития коммерческого предпринимательства в России. 3.Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран	4
2.	Тема 2. Объекты коммерческой деятельности	1.Организационные формы торговых предприятий: а) торговые предприятия в новых условиях рынка; б) формы и отношения собственности в условиях рынка; в) организационно-	4

		правовые формы торговых предприятий; г) розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции.	
3.	Тема 3 Субъекты коммерческой деятельности	1. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.	4
4.	Тема 4. Методология коммерческой деятельности организации	1. Системный подход к коммерческой деятельности.	6
5	Тема 5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия: - информация в управлении коммерческой деятельностью; - технические средства для сбора, обработки и выдачи информации; - автоматизированная технология обработки информации; - защита коммерческой информации.	6
6	Тема 6. Управление коммерческой деятельностью организации	1. Управление и мотивация труда персонала 2. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях 3. Организационные структуры торговых предприятий, их функции	6
7.	Тема 7. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	1. Правовое регулирование торговой деятельности: а) Государственное регулирование торговли; б) защита прав потребителей и правила продажи товаров; в) Правила розничной торговли.	7

8.	Тема 8. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	1. Материально-техническая база для коммерческой деятельности.	8
9.	Тема 9. Договоры в коммерческой деятельности организации	1. Организация хозяйственных связей в торговле: а) сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле; б) общие положения о договорах купли-продажи; в) договор розничной купли-продажи; г) договор поставки товаров; д) государственный контракт на поставку товаров; е) договор контрактации; ж) заявки и заказы на товары; з) прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность; и) роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.	8
10.	Тема 10. Управление товарным обеспечением	1. Планирование и прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.	8
11.	Тема 11. Анализ и оценка коммерческой деятельности	1. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций. 2. Бухгалтерская, экономическая и финансовая документация.	9
12.	Тема 12. Инновации в сфере коммерции	1. Реклама в коммерческой деятельности	9

		2. Лизинговые операции. Франчайзинг. 3. Правила продажи товаров дистанционным способом.	
Итого по дисциплине			60

1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Основная литература

1. Синяева И.М. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев.-М.: Юрайт, 2014.-506с. (ЭБС Юрайт)

2. Жильцова О.Н. Коммерческая деятельность[Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ О.Н. Жильцова.- М.: Юрайт, 2016.-759с. (ЭБС Юрайт)

7.2. Дополнительная литература

1.Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник для вузов/ Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 12-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 500 с. (ЭБС «КнигаФонд»).

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: [Электронный ресурс] Учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. - 688с. (ЭБС «Книгафонд».)

3. Федеральные законы и нормативные документы.

4. Стандарты.

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

Электронное учебное пособие включающее:

- конспект лекций;
- методические указания по выполнению лабораторных работ;

- методические указания по выполнению практических (семинарских) работ.

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. Open Office
2. Google Chrome

...

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

1. Электронно-библиотечная система "КнигаФонд», «Лань"
http://e.lanbook.com/books/?p_f_1_65=4317&p_f_1_67=4321
2. Универсальная библиотека ONLINE
<http://biblioclub.ru/index.php?page=m>
3. Электронная библиотека Руконт <http://rucont.ru/>

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

•

• Занятия лекционного типа проводятся в аудитории, оборудованной мультимедиапроектором, компьютером, учебной доской.

•

• Лабораторные работы и занятия семинарского 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 ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

Разработала(и): _____

Г.Ф. Пустотина

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и организации
экономической деятельности

протокол № ____ от « ____ » _____ 201__ г.

Зав. кафедрой _____ О.Н. Аргунеева _____