

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ
Директор Таганрогского института
имени А.П. Чехова (филиала)
РГЭУ (РИНХ)
_____ Голобородько А.Ю.
« ____ » _____ 20__ г.

**Рабочая программа дисциплины
Коммерция**

направление 44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)
направленность (профиль) 44.03.05.34 География и Экономика

Для набора 2019, 2020 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА экономики и гуманитарно-правовых дисциплин

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
Неделя	11 5/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	22	22	22	22
Практические	44	44	44	44
Итого ауд.	66	66	66	66
Контактная работа	66	66	66	66
Сам. работа	78	78	78	78
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	180	180	180	180

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 26.04.2022 протокол № 9/1.

Программу составил(и): д-р экон. наук, Проф., Стаханов Д.В. _____

Зав. кафедрой: Сердюкова Ю.А. _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-8.1: Владеет основами специальных научных знаний в сфере профессиональной деятельности
ОПК-8.2: Осуществляет педагогическую деятельность на основе использования специальных научных знаний и практических умений в профессиональной деятельности
ПКО-3.1: Осуществляет обучение учебному предмету на основе использования предметных методик и со-временных образовательных технологий
ПКО-3.2: Осуществляет педагогическую поддержку и сопровождение обучающихся в процессе достижения метапредметных, предметных и личностных результатов
ПКО-3.3: Применяет предметные знания при реализации образовательного процесса
ПКО-3.4: Организует деятельность обучающихся, направленную на развитие интереса к учебному предмету в рамках урочной и внеурочной деятельности
ПКО-3.5: Участвует в проектировании предметной среды образовательной программы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, - виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; - организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
Уметь:
- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
Владеть:
- приемки товаров по количеству и качеству; - составления договоров; - становления коммерческих связей; - соблюдения правил торговли; - выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Организация и управление коммерческой деятельностью				
1.1	Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Субъекты коммерческой деятельности: организации - изготовители, продавцы-посредники, потребители, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя; организационно- правовые формы субъектов коммерческой деятельности. /Лек/	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.2	Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности Виды коммерческой информации: первичная и вторичная, внутренняя и внешняя, их источники. Комплексное исследование рынка — основа информационного обеспечения коммерческой деятельности. Информация о потребителях (покупателях). Информация о товаре. Информация о конъюнктуре рынка. Информация о конкурентах. /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

1.3	<p>Тема 1.1. Основы коммерческой деятельности</p> <p>Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.</p> <p>Понятие, порядок отнесения информации к коммерческой тайне; мероприятия по защите коммерческой тайны.</p> <p>Виды информационных ресурсов: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка, и её назначение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама и др. /Ср/</p>	8	5	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.4	<p>Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>Понятие, назначение, механизм;</p> <p>направления государственного регулирования: защита прав потребителей, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение взаимовыгодности и безопасности сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности;</p> <p>федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. /Лек/</p>	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.5	<p>Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>Значение, виды контроля за деятельностью коммерческого предприятия, контролирующие органы, их полномочия.</p> <p>Понятие, правовая охрана товарных знаков, регистрация, использование, передача и прекращение правовой охраны товарных знаков. Права владельцев товарного знака. /Пр/</p>	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.6	<p>Тема 1.2 Государственное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>Международные и российские организации, регистрирующие товарные знаки.</p> <p>Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания.</p> <p>Понятие и виды риска, способы определения степени риска; методы снижения риска; страхование коммерческих операций /Ср/</p>	8	5	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.7	<p>Тема 1.3. Инфраструктура коммерческой деятельности</p> <p>Конкурсы (тендеры)</p> <p>Сущность и организационные формы тендеров; порядок организации и проведения тендерных торгов, документальное оформление тендерных сделок, правовая основа.</p> <p>/Лек/</p>	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.8	<p>Тема 1.3. Инфраструктура коммерческой деятельности</p> <p>Мелкооптовые магазины-склады.</p> <p>Понятие, значение мелкооптовых магазинов-складов, организация работы мелкооптовых магазинов-складов. Документальное оформление сделки. /Пр/</p>	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.9	<p>Тема 1.3. Инфраструктура коммерческой деятельности</p> <p>Аукционы</p> <p>Сущность и организационные формы аукционов; характеристика различных видов аукционов, их задачи и функции, порядок организации и проведения аукциона, документальное оформление аукционных сделок, правовая основа.</p> <p>/Ср/</p>	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.10	<p>Тема 1.4 Инновации в коммерческой деятельности</p> <p>Реклама и стимулирование сбыта товаров</p> <p>Сущность, цели, задачи стимулирования сбыта товаров.</p> <p>Направления стимулирования сбыта товаров.</p> <p>/Лек/</p>	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

1.11	Тема 1. 4 Инновации в коммерческой деятельности Франчайзинг Понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация, характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.12	Тема 1. 4 Инновации в коммерческой деятельности Лизинг Понятие, виды (оперативный, финансовый, прямой, косвенный, чистый и полный, срочный, возобновленный, с дополнительным привлечением средств и др.); преимущества и недостатки лизинга; лизинговый контракт: назначение, основные элементы. /Ср/	8	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.13	Тема 1.5 Организация коммерческих связей Организация коммерческих (хозяйственных) связей Сущность коммерческих (хозяйственных) связей, система и структура коммерческих (хозяйственных) связей в условиях рынка, Гражданский кодекс РФ и его роль в организации коммерческих (хозяйственных) связей; заявки и заказы /Лек/	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.14	Тема 1.5 Организация коммерческих связей Договор – основная форма коммерческих (хозяйственных) связей Договор, его значение, виды, порядок заключения, изменения и расторжения. Контроль за выполнением договорных обязательств /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.15	Тема 1.5 Организация коммерческих связей Содержание договора Положения Гражданского Кодекса РФ по вопросам формирования коммерческих (хозяйственных) связей. Содержание существенных условий договора. /Ср/	8	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.16	Тема 1. 6 Коммерческая работа по оптовым закупкам Сущность и задачи закупочной логистики; служба закупок на предприятии; выбор поставщика; оценка результатов работы с поставщиками. /Лек/	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.17	Тема 1. 6 Коммерческая работа по оптовым закупкам Сущность и задачи закупочной логистики; служба закупок на предприятии; выбор поставщика; оценка результатов работы с поставщиками. /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.18	Тема 1. 6 Коммерческая работа по оптовым закупкам Подготовить доклад на тему: «Современные методы контроля и учета за поступлением товаров от поставщиков». Составить логическую схему «Организация закупочной работы торгового предприятия» /Ср/	8	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
Раздел 2. Эксплуатация торгово-технологического оборудования					
2.1	Тема 2. 1.Оптовая торговля Торговля, торговое предприятие. Понятие торговли, история торговли, роль и задачи торговли в экономике страны; формы и виды торговли, /Лек/	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.2	Тема 2. 1.Оптовая торговля Оптовая торговля Понятие оптовой торговли, роль и задачи оптовой торговли в процессе товародвижения; функции оптовой торговли, перспективы развития оптовой торговли, виды, типы, классы оптовых торговых предприятий /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

2.3	Тема 2. 1.Оптовая торговля Материально-техническая база оптовой торговли Функции, классификация видов и типов товарных складов. Устройство и планировка товарных складов, требования к складам /Ср/	8	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.4	Тема 2.2 Логистика склада Складирование и хранение, комплектация заказов и отгрузка, транспортировка и экспедиция заказов, сбор и доставка порожних товароносителей, информационное обслуживание складов /Лек/	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.5	Тема 2.2 Логистика склада Логистический процесс на складе Понятие логистического процесса на складе; разгрузка и приемка грузов; складирование и хранение, комплектация заказов и отгрузка, транспортировка и экспедиция заказов, сбор и доставка порожних товароносителей, информационное обслуживание складов /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.6	Тема 2.2 Логистика склада Выполнение домашнего задания по теме 2.2 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). Подготовить презентацию на тему: «Организация складирования грузов» /Ср/	8	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.7	Тема 2. 3 Технология работы склада Приемка товаров по количеству Значение, виды, место, сроки, документальное оформление результатов приемки, особенности приемки товаров от органов железнодорожного и автомобильного транспорта /Лек/	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.8	Тема 2. 3 Технология работы склада Приемка товаров по качеству Значение, виды, место, сроки, документальное оформление результатов приемки /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.9	Тема 2. 3 Технология работы склада Хранение товаров Значение, правила хранения, особенности хранения товаров на товарных складах, в том числе специализированных /Ср/	8	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.10	Тема 2.4 Услуги оптовой торговли Понятие, значение, состав, виды услуг оптовой торговли; /Лек/	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.11	Тема 2.4 Услуги оптовой торговли Услуги оптовой торговли по отношению к поставщикам, к оптовым покупателям /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.12	Тема 2.4 Услуги оптовой торговли Выполнение домашнего задания по теме 2.4 (проработка конспекта занятия, учебной литературы). /Ср/	8	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.13	Тема 2.5 Розничная торговля Понятие розничной торговли, роль и задачи розничной торговли в процессе товародвижения; функции розничной торговли, перспективы развития розничной. /Лек/	8	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.14	Тема 2.5 Розничная торговля Виды розничной торговой сети: стационарная, нестационарная, магазинная, мелкорозничная, развозная, разносная; перспективы развития розничной торговой сети; принципы размещения розничной торговой сети. Сетевая торговля Понятие, история возникновения, классификация, принципы функционирования, сетевая торговля потребительской кооперации /Пр/	8	4	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

2.15	Тема 2.5 Розничная торговля Типизация торговых предприятий: понятие, значение, признаки, характеристика основных типов; специализация магазинов: понятие значение, направления, современные форматы торговых предприятий /Ср/	8	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.16	/Экзамен/	8	36	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Грибанова И. В., Смирнова Н. В.	Организация и технология торговли: учебное пособие	Минск: РИПО, 2019	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599935 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Деятловский, Д. Н.	Коммерческая деятельность предприятия (организации): учебное пособие	Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2020	http://www.iprbookshop.ru/107203.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Крашенинников П. В.	Гражданский кодекс Российской Федерации: финансовые сделки. Постатейный комментарий к главам 42–46 и 47.1: комментарий	Москва: Статут, 2018	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=497229 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Бадулина, Е. В., Бандурина, Н. В., Борисенко, А. А., Борисенко, Е. А., Гонгало, Б. М., Гузнов, А. Г., Демкина, А. В., Зайцева, О. И., Кондрашов, И. В., Корсик, К. А., Крашенинников, П. В., Медведева, Т. М., Михеева, Л. Ю., Набиуллина, Э. С., Новоселова, Л. А., Рузакова, О. А., Синенко, А. Ю., Филимонов, М. И., Цуканова, Г. Л., Шабля, Б. А., Крашенинников, П. В.	Гражданский кодекс Российской Федерации: финансовые сделки. постатейный комментарий к главам 42–46 и 47.1	Москва: Статут, 2018	http://www.iprbookshop.ru/81104.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)

<http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/> (Национальная экономическая энциклопедия)

http://www.cfin.ru/vernikov/ (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
http://www.businesspress.ru (Деловая пресса)
http://www.garant.ru (Гарант)
http://www.nta-rus.ru (Национальная торговая ассоциация)
http://www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
http://www.rtpress.ru (Российская торговля)

5.4. Перечень программного обеспечения

Microsoft Office

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Для проведения занятий по дисциплине необходима стандартно оборудованная лекционная аудитория для проведения интерактивных лекций: видеопроектор, связанный с компьютером, экран настенный, интерактивная доска и компьютерный класс для проведения лабораторных занятий.

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

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание учебной программы дисциплины реализуются посредством лекционных, семинарских занятий и самостоятельной работы студентов. Рекомендуемые виды лекций: традиционная, лекция - беседа, лекция с разбором конкретных ситуаций.

Рекомендуемые методы обучения: ситуационный анализ, имитационные упражнения, деловая игра, консультация.

Рекомендуемые виды самостоятельных работ: конспектирование, реферирование, составление опорных схем, проработка тестовых заданий, формулирование вопросов к обсуждению. Рекомендуемые методы текущего контроля знаний обучающихся: контрольная работа, тестирование.

Контроль знаний проводится во время промежуточной аттестации (зачет) - в виде устных ответов студентов на вопросы и решения задачи.

В целях активизации усвоения знаний, умений и навыков и повышения качества образовательного процесса применяются активные методы. При изучении данной учебной дисциплины используются:

Ситуационный анализ. Конкретная ситуация – любое событие, которое содержит в себе противоречие или вступает в противоречие с окружающей средой. Ситуации могут нести в себе как позитивный, так и отрицательный опыт. Все ситуации делятся на простые, критические и экстремальные.

Презентация на основе современных мультимедийных средств. Презентация – эффективный способ донесения информации, наглядно представить содержание, выделить и проиллюстрировать сообщение и его содержательные функции. Индивидуальные тематические задания интерактивного плана.

Полевые исследования. маркетинговое исследование, специфика которого в непосредственном и всестороннем изучении маркетингового объекта исследования в реальных рыночных условиях. Полевое исследование заключается в сборе первичной информации, оперативных данных об условиях продаж конкретного товара на определенном рынке, а также о реакции покупателей на предлагаемые изделия и об их отношении к фирмам-производителям. Первичную информацию собирают путем наблюдений, обследований, экспериментов, проводимых специально для решения конкретной маркетинговой проблемы.