

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 _____ года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА экономики и гуманитарно-правовых дисциплин**Распределение часов дисциплины по курсам**

Курс Вид занятий	4		5		Итого	
	УП	РП	УП	РП		
Лекции	4	4	2	2	6	6
Практические	4	4	4	4	8	8
Итого ауд.	8	8	6	6	14	14
Контактная работа	8	8	6	6	14	14
Сам. работа	100	100	57	57	157	157
Часы на контроль			9	9	9	9
Итого	108	108	72	72	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: Майорова Л. Н. _____

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/	4	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/	4	2	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>	4	10	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; 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; федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. /Лек/</p>	4	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>	4	2	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>	4	10	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>Мелкооптовые магазины-склады.</p> <p>Понятие, значение мелкооптовых магазинов-складов, организация работы мелкооптовых магазинов-складов. Документальное оформление сделки. /Ср/</p>	4	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.8	<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. Средства стимулирования сбыта товаров. Выбор средств стимулирования сбыта. Преимущества и недостатки применения средств стимулирования сбыта. Правила стимулирования сбыта. Разработка комплекса стимулирования сбыта. /Ср/</p>	4	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.9	<p>Тема 1.5 Организация коммерческих связей</p> <p>Содержание договора</p> <p>Положения Гражданского Кодекса РФ по вопросам формирования коммерческих (хозяйственных) связей. Содержание существенных условий договора. /Ср/</p>	4	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.10	<p>Тема 1. 6 Коммерческая работа по оптовым закупкам</p> <p>Сущность и задачи закупочной логистики;</p> <p>служба закупок на предприятии;</p> <p>выбор поставщика;</p> <p>оценка результатов работы с поставщиками. /Ср/</p>	4	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

1.11	Тема 1.7 Коммерческая работа по оптовой продаже Роль и содержание коммерческой работы по продаже, формы и методы продажи, их организация /Ср/	4	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.12	Тема 1.8 Коммерческая работа по розничной продаже Коммерческая работа по розничной продаже Роль и содержание коммерческой работы по продаже, формы и методы продажи, их организация /Ср/	4	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.13	Тема 1.9 Тара и тарные операции в торговле Роль упаковки и тара в торгово-технологическом процессе. Стандартизация, унификация и качество тары. /Ср/	4	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
1.14	Тема 1.10 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли Порядок формирования и регулирования ассортимента. Управление товарными запасами на предприятиях торговли их учет и контроль. /Ср/	4	10	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/	5	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/	5	2	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/	5	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.4	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/	5	2	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.5	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 /Ср/	5	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.6	Тема 2.4 Услуги оптовой торговли Понятие, значение, состав, виды услуг оптовой торговли; услуги оптовой торговли по отношению к поставщикам, к оптовым покупателям /Ср/	5	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.7	Тема 2.5 Розничная торговля Понятие розничной торговли, роль и задачи розничной торговли в процессе товародвижения; функции розничной торговли, перспективы развития розничной. /Ср/	5	8	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2

2.8	Тема 2.6 Технологический процесс в розничном торговом предприятии Приемка товаров в магазине по количеству и качеству: значение, виды, место, сроки, документальное оформление Техника внутри магазинной транспортировки товаров, пути ее рационализации, хранение товаров в магазине, создание и соблюдение оптимального режима хранения, способы и принципы укладки товаров на хранение /Ср/	5	10	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.9	Тема 2.7 Добровольная сертификация услуг оптовой и розничной торговли Сертификация услуг оптовой и розничной торговли Нормативные и подготовительные документы по проведению сертификации, Правила проведения сертификации, порядок оформления сертификата соответствия, правила применения знака соответствия /Ср/	5	11	ОПК-8.1 ПКО-3.1 ПКО-3.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2
2.10	/Экзамен/	5	9	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	Девятловский, 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

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
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 реализуется 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.