

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Силин Яков Петрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 14.09.2021 18:15:17  
Уникальный программный ключ:  
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

2021 г.  
Педагогического совета колледжа

Утверждена  
Советом по учебно-методическим вопросам  
и качеству образования

29.12.2020 г.

20 января 2021 г.

протокол № 4

протокол № 1

Директор колледжа \_\_\_\_\_ А.Э. Чечулин  
(подпись)

Президент \_\_\_\_\_ Д.А. Карх  
(подпись)



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

Наименование междисциплинарного курса	Организация коммерческой деятельности
Специальность	38.02.04 Коммерция(по отраслям)
Форма обучения	Очная
Год набора	2021
Разработана: Преподаватель, Т.И. Фадеева	

Екатеринбург  
2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП</b>	<b>4</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>6</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>7</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>9</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>15</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>15</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>16</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>17</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена, разработанной в соответствии с ФГОС СПО

ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). (приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 г. № 539)
ПС	

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» получение современных знаний в области организации и правового регулирования коммерческой деятельности, практических навыков организации и обоснования коммерческих проектов.

Междисциплинарный курс «Организация коммерческой деятельности» относится к профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью»

В результате освоения междисциплинарного курса студент должен:

Знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

Уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Иметь практический опыт

- составления договоров;
- установления коммерческих связей;

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 4						
	0	60	36	24	36	0
Семестр 5						
Зачет с оценкой, Курсовая работа	0	110	44	26	54	0
	0	170	80	50	90	0

#### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

В результате освоения ООП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС СПО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение;</li> </ul> <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составления договоров;</li> <li>- установления коммерческих связей;</li> </ul>
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организации розничной и оптовой торговли.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</li> </ul> <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составления договоров;</li> <li>- установления коммерческих связей;</li> </ul>
ПК 1.1. Участвовать в устранении конфликтов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</li> </ul> <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составления договоров;</li> <li>- установления коммерческих связей;</li> </ul>

<p>ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового управленческого общения.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение;</li> </ul> <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составления договоров;</li> <li>- установления коммерческих связей;</li> </ul>
<p>ПК 1.9. Применять логические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;</li> </ul> <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составления договоров;</li> <li>- установления коммерческих связей;</li> </ul>
<p>ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариаций и индексы.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;</li> <li>- государственное регулирование коммерческой деятельности;</li> <li>- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</li> </ul>

Общие компетенции (ОК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
<p>ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сущность и социальную значимость своей будущей профессии</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрировать интерес к будущей профессии</li> </ul>
<p>ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- каким образом себя вести в нестандартных ситуациях</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- решать проблемные ситуаций;</li> <li>- участвовать в работе «малых групп» на теоретических и практических занятиях</li> </ul>

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	Знать: - свои профессиональные задачи Уметь: - применять методы и способы решения профессиональных задач; - демонстрировать эффективность и качество выполнения профессиональных задач.
ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.	Знать: - нормативно-правовую базу, требования стандартов, технических условий Уметь: - соблюдение действующего законодательства в сфере коммерции
ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Знать: - способы самообразования Уметь: - планирование профессионального и личностного развития обучающегося в ходе обучения. - определять задачи профессионального и личностного развития
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Знать: - способы эффективного общения с коллегами, руководством, потребителями Уметь: - работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение взаимодействие с обучающимися, преподавателями в ходе обучения; - проявлять ответственность при выполнении трудовых операций, разнообразных заданий
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	Знать: - методы поиска, необходимые для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития Уметь: - использовать различные источники для поиска информации включая Интернет-ресурсы; - использовать необходимые информации при выполнении профессиональных задач.

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 4		96					
Тема 1.	Торговля как отрасль народного хозяйства	12	2		4	6	
Тема 2.	Предприятие, как открытая социально-экономическая система	14	6		4	4	

Тема 3.	Содержание коммерческой деятельности на современном этапе	14	6		4	4	
Тема 4.	Субъект коммерческой деятельности на потребительском рынке	12	6		2	4	
Тема 5.	Порядок создания реорганизации и ликвидации субъектов коммерческой деятельности	14	6		2	6	
Тема 6.	Коммерческая информация и ее защита	18	6		4	8	
Тема 7.	Коммерческая работа по организации закупочной деятельности	12	4		4	4	
Семестр 5		164					
Тема 8.	Коммерческая деятельность по формированию и регулированию коммерческих связей	14	6		4	4	
Тема 9.	Коммерческая деятельность по организации процесса товародвижения	16	6		2	6	
Тема 10.	Коммерческая деятельность по организации собственной политики предприятия	16	6		4	6	
Тема 11.	Коммерческая деятельность по организации перевозок	16	4		6	6	
Тема 12.	Тары и тарные операции	36	6		6	4	
Тема 13.	Коммерческие риски и способы их уменьшения	22	8		2	12	
Тема 14.	Особенности организации коммерческой деятельности производственных предприятий	44	8		2	16	

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1-13	Тест 1-13	Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Задания открытой формы требуют написание собственного ответа. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 1-14	Ситуационные задачи: - 1-14	Ситуационные задачи 1-14	Оценивается от 2 до 5 баллов

Тема 1-14	Практические работы 1-14	Практические работы 1-14	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 14	Комплексный тест	Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Задания открытой формы требуют написание собственного ответа. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 2, 4, 5, 14	Контрольные работы 1-4	Работа состоит из: теоретического вопроса практического задания	Оценивается от 2 до 5 баллов
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
5 семестр (ЗаО)	Билет	Билет состоит: 1. Теоретический вопрос 2. Теоретический вопрос 3. Практическое задание	Оценивается от 2 до 5 баллов
5 семестр (КР)	Курсовая работа	Курсовая работа пишется по теме Курсовая работа состоит из трех глав.	Оценивается от 2 до 5 баллов

### ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ООП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин (предметов) и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно



Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.  Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Торговля как отрасль народного хозяйства          Сущность и порядок установления коммерческих связей. Договор купли- продажи, его роль и порядок заключения и расторжения. Содержание договора купли-продажи. Прямые связи и их особенности и характеристика. Современные направления совершенствования коммерческих связей.</p>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая социально-экономическая система          Предприятие: сущность, основные характеристики. Роль предприятий (организаций) в экономической системе. Предприятие как совокупность систем – технологической, экономической, организационной и социальной и их характеристики          Внутренняя и внешняя среда предприятия (организации): сущность и характеристика элементов          Классификация предприятий (фирм) и их характеристика (по 7-ми и более признакам). Особенности малого и среднего бизнеса в РФ          Становление российского предпринимательства в переходной экономике (1990-е гг.): позитивные и негативные результаты, особенности. Характеристика нормативно-правовой базы как основы формирования предпринимательских структур.</p>
<p>Тема 3. Содержание коммерческой деятельности на современном этапе          Развитие коммерческой деятельности в России.          Роль и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях.</p>
<p>Тема 4. Субъект коммерческой деятельности на потребительском рынке          Участники (субъекты коммерческой деятельности).          Объекты коммерческой деятельности.          Организационно-правовые формы участников</p>
<p>Тема 5. Порядок создания реорганизации и ликвидации субъектов коммерческой деятельности          Создание коммерческих организаций. Учредительные документы коммерческой организации: содержание и порядок оформления. Права участников (учредителей) коммерческой организации в отношении ее имущества, в связи с участием в образовании коммерческой организации. Государственная регистрация коммерческих предприятий. Виды и порядок реорганизации коммерческих предприятий. Способы и процедуры ликвидации коммерческих предприятий. Права участников (учредителей) коммерческих организаций в отношении имущества ликвидируемых предприятий. Порядок регистрации и ликвидации индивидуальной предпринимательской деятельности.</p>
<p>Тема 6. Коммерческая информация и ее защита          Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Роль информации в управлении коммерческой деятельностью. Источники информации и требования, предъявляемые к ней. Технические средства для сбора информации. Обеспечение защиты коммерческой информации и коммерческой тайны. Товарная информация и товарные знаки. Роль товарных знаков в коммерческой работе и правовая охрана товарного знака.</p>
<p>Тема 7. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности          Сущность роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупкам. Тендерная продажа и закупка товаров, их организация. Закупка товаров на оптовых ярмарках на оптовых рынках. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Особенности организации закупок товаров для государственных нужд. Организация и оформление закупок и продаж товаров на биржах и аукционах.          Сущность и классификация ярмарок.          Планирование закупок и продаж товаров. Источники поступления товаров розничную сеть и выбор потенциального поставщика.          Понятие и формирование ассортимента товаров.          Формирование и управление товарными запасами.          Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность</p>
<p>Тема 8. Коммерческая деятельность по формированию и регулированию коммерческих связей          Сущность и порядок установления коммерческих связей. Договор купли- продажи, его роль и порядок заключения и расторжения. Содержание договора купли-продажи. Прямые связи и их особенности и характеристика. Современные направления совершенствования коммерческих связей.</p>

Тема 9. Коммерческая деятельность по организации процесса товародвижения  
Понятие, цель, основные участники процесса товародвижения. Технология товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения. Формы товародвижения. Звенность товародвижения. Факторы звенности товародвижения. Каналы сбыта в системе товароснабжения.  
Приемка, размещение и хранение товаров.

Тема 10. Коммерческая деятельность по организации собственной политики предприятия  
Понятие и роль сбытовой политики для предприятия в рыночных условиях. Понятия, характеризующие систему сбыта: канал сбыта, ширина канала сбыта, протяженность канала сбыта. Действующие лица в сбытовой цепочке: брокер, комиссионер, консигнатор, торговый агент, оптовик, дилер, розничный торговец. Их характеристика и особенности. Оптовые рынки, оптовые ярмарки, мелко оптовые магазины типа «Кэш энд Керри».  
Методы сбыта. Четыре уровня канала сбыта. Виды сбыта: экстенсивный, селективный (выборочный), исключительный. Характеристика форм сбыта: простая, сложная и двойная.  
Организация выбора торговых посредников.

Тема 11. Коммерческая деятельность по организации перевозок  
Виды транспорта. Организация перевозок железнодорожным транспортом, Организации перевозок автомобильным транспортом. Выбор транспортных средств для перевозки товаров.

Тема 12. Тары и тарные операции  
Классификация основных видов тары. Организация товарооборота. Роль упаковки в международной торговле.

Тема 13. Коммерческие риски и способы их уменьшения  
Сущность и понятие риска, его свойства, основополагающие риски. Риск в сфере товарного обращения, функции риска, классификация рисков, коммерческие риски, методы оценки товарных рисков. Профилактика и страхование рисков.

Тема 14. Особенности организации коммерческой деятельности производственных предприятий  
Закономерности формирования организационных структур коммерческой деятельности. Структурное подразделение коммерческих служб предприятия и их основные функции. Изучения рынка сырья и материалов.

## 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 1. Торговля как отрасль народного хозяйства  
Практическая работа №1 "Торговля как отрасль народного хозяйства"  
Форма проведения: семинар (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)  
Вопросы к теме:  
1) понятие сущность и функции торговли и ее роль в народном хозяйстве  
2) понятие рынка и торговли их особенности  
3) основные факторы воздействующие на функционирование торговли  
4) основные тенденции развития торговли на современном этапе  
Решение и ситуационных задач по теме.

<p>Тема 2. Предприятие, как открытая социально-экономическая система          Практическая работа № 2 "Предприятие, как открытая социально-экономическая система"          Форма проведения: семинар (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)          Вопросы к теме:          1) организационные формы коммерческих предприятий;          2) правовые формы коммерческих предприятий;          3) понятие торгового предприятия, его основные признаки и значение          4) внешней и внутренней среды предприятия          Решение ситуационных задач по теме.</p>
<p>Тема 3. Содержание коммерческой деятельности на современном этапе          Практическая работа №3 "Содержание коммерческой деятельности на современном этапе"          Форма проведения: семинар (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)          Вопросы к теме:          1) место коммерции в системе предпринимательства          2) сущность и функции коммерческой деятельности          3) принципы, цели и задачи коммерческой деятельности в рыночных условиях.          4) маркетинг основа коммерческой деятельности          Решение ситуационных задач по теме.</p>
<p>Тема 4. Субъект коммерческой деятельности на потребительском рынке          Практическая работа № 4 "Субъект коммерческой деятельности на потребительском рынке"          Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач</p>
<p>Тема 5. Порядок создания реорганизации и ликвидации субъектов коммерческой деятельности          Практическая работа №5 "Порядок создания реорганизации и ликвидации субъектов коммерческой деятельности"          Форма проведения - ролевая игра.          Вопросы к теме:          1. Коммерческо-посреднические (торгово-посреднические) фирмы – понятие, функции, организационное построение; особенности организации и осуществления их коммерческой деятельности.          2. Классификация торгово-посреднических услуг (основные и дополнительные), их характерные особенности.          3. Услуги поставщикам товаров, услуги потребителям (покупателям) товаров.          Структура проекта создания КДФ          1. Характеристика розничной и розничной торговли КДФ          2. Классификация услуг в оптовой торговле          3. Классификация услуг в розничной торговле          4. Система наценок и скидок          5. Схема организационного построения          Защита проекта</p>
<p>Тема 6. Коммерческая информация и ее защита          Практическая работа № 6 "Коммерческая информация и ее защита"          Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач          Задание: составить примерный образец обязательства о неразглашении коммерческой тайны при приеме в коммерческую фирму «Ашан» гражданина Сидорова Петра Алексеевича.          Решение и ситуационных задач по теме.</p>
<p>Тема 7. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности          Практическая работа № 7 "Коммерческая работа по организации закупочной деятельности"          Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач          Задание: разработать стандарт работы с поставщиками на основе предлагаемых показателей          Форма для разработки положения о работе с поставщиками компании</p>

Тема 8. Коммерческая деятельность по формированию и регулированию коммерческих связей  
Практическая работа № 8.1. "Коммерческая деятельность по формированию и регулированию коммерческих связей"

Изучение составных элементов различных видов договоров в торговле. Выполнение практических заданий по теме.

Практическая работа № 8.2 "Коммерческая деятельность по формированию и регулированию коммерческих связей"

Выполнение практических заданий по оценке действий сторон коммерческого договора на основе законодательства.

Тема 9. Коммерческая деятельность по организации процесса товародвижения

Практическая работа № 9 "Коммерческая деятельность по организации процесса товародвижения"

Форма проведения: семинар - дискуссия (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)

Вопросы к теме:

- 1) понятие и сущность экономических категорий товародвижения и товароснабжения
- 2) факторы влияющие на звенность товародвижения
- 3) формы товародвижения и товароснабжения
- 4) организация доставки товаров в торговое предприятие

Решение ситуационных задач по теме.

Тема 10. Коммерческая деятельность по организации собственной политики предприятия

Практическая работа №10 "Коммерческая деятельность по организации собственной политики предприятия"

Форма проведения: семинар - дискуссия (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)

Вопросы к теме:

- 1) понятие сбыт и сбытовая политика и ее характеристика
- 2) каналы сбыта и их характеристика
- 3) действующие лица в сбытовой политике
- 4) факторы влияющие на кадровую политику предприятия

Решение практических и ситуационных задач по теме

Тема 11. Коммерческая деятельность по организации перевозок

Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Коммерческая деятельность по организации перевозок"

Тема 12. Тары и тарные операции

Практическая работа №12 "Тары и тарные операции"

Форма проведения: семинар - дискуссия (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)

Вопросы к теме:

- 1) характеристики основных видов тары и упаковке применяемых в торговле;
- 2) требования, предъявляемые к таре и упаковке;
- 3) различных видов маркировки тары, которые наносятся на тару и упаковку;
- 4) категории качества деревянной и картонной тары, тканых мешков и за хлебопродуктов и сахара.

Форма проведения: семинар - дискуссия (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)

Тема 13. Коммерческие риски и способы их уменьшения

Практическая работа № 13 "Коммерческие риски и способы их уменьшения"

Форма проведения: семинар - дискуссия (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)

Вопросы к теме:

- 1) Риск в сфере товарного обращения,
- 2) Функции риска.
- 3) Классификация рисков
- 4) Коммерческие риски
- 5) Методы оценки товарных рисков.
- 6) Профилактика и страхование рисков.

Решение и ситуационных задач по теме.

<p>Тема 14. Особенности организации коммерческой деятельности производственных предприятий          Практическая работа №14 "Особенности организации коммерческой деятельности производственных предприятий"          Форма проведения: семинар - дискуссия (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)          Вопросы к теме:          1) Закономерности формирования организационных структур коммерческой деятельности.          2) Структурное подразделение коммерческих служб предприятия и их основные функции.          3) Изучения рынка сырья и материалов          Решение и ситуационных задач по теме.</p>
--

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 1. Торговля как отрасль народного хозяйства          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Торговля как отрасль народного хозяйства"</p>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая социально-экономическая система          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Предприятие, как открытая социально-экономическая система"</p>
<p>Тема 3. Содержание коммерческой деятельности на современном этапе          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Содержание коммерческой деятельности на современном этапе"</p>
<p>Тема 4. Субъект коммерческой деятельности на потребительском рынке          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Субъект коммерческой деятельности на потребительском рынке"</p>
<p>Тема 5. Порядок создания реорганизации и ликвидации субъектов коммерческой деятельности          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Порядок создания, реорганизации и ликвидации субъектов коммерческой деятельности"</p>
<p>Тема 6. Коммерческая информация и ее защита          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Коммерческая информация и ее защита"</p>
<p>Тема 7. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Коммерческая работа по организации закупочной деятельности"</p>
<p>Тема 8. Коммерческая деятельность по формированию и регулированию коммерческих связей          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: Современные направления совершенствования коммерческих связей.</p>
<p>Тема 9. Коммерческая деятельность по организации процесса товародвижения          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: Организация доставки товаров в магазине.          Коммерческая логистика.</p>
<p>Тема 10. Коммерческая деятельность по организации собственной политики предприятия          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: Выбор оптимального канала сбыта. Выбор продавца, стимулирование и контроль за деятельностью посредников. Обстоятельства, которые следует учитывать при выборе торгового посредника.</p>
<p>Тема 11. Коммерческая деятельность по организации перевозок          1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников и дополнительных источников;          2. Выполнение заданий по самостоятельной работе          3. Выполнение контрольной работы (по выбору)</p>
<p>Тема 12. Тары и тарные операции          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Тары и тарные операции"</p>
<p>Тема 13. Коммерческие риски и способы их уменьшения          Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Коммерческие риски и способы их уменьшения"</p>

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ  
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося  
курсовая работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
не предусмотрены

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
Приложение 7

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Сайт библиотеки УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

1. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Основы коммерческой деятельности. [Электронный ресурс]:учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования. - Москва: Юрайт, 2019. - 506 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/437395>

2. Магомедов А. М. Экономика организации. [Электронный ресурс]:учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования. - Москва: Юрайт, 2019. - 323 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/441535>

3. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности. [Электронный ресурс]:учебник для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программу СПО. - Москва: Дашков и К°, 2017. - 284 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/450757>

4. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 268 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1091543>

5. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция. [Электронный ресурс]:Учебное пособие Для СПО. - Москва: Юрайт, 2020. - 477 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/447001>

#### **Дополнительная литература:**

1. Маховикова Г. А., Лизовская В. В. Цены и ценообразование в коммерции. [Электронный ресурс]:учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования. - Москва: Юрайт, 2019. - 231 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/426580>

2. Яковлев Г. А. Основы коммерции. [Электронный ресурс]:учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг". - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 224 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1018442>

3. Памбухчиянц О.В. Организация торговли. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2018. - 296 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1091838>

4. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли. [Электронный ресурс]:Учебник для начального профессионального образования по профессии "Продавец, контролер-кассир" : Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 288 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093707>

5. Жулидов С.И., Матырская Н.В. Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите выпускной квалификационной работы. [Электронный ресурс]:Учебное пособие. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2020. - 96 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1128281>

6. Жулидов С.И. Организация торговли. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2021. - 350 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1136784>

### **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

#### **Перечень лицензионного программного обеспечения:**

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

#### **Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

-Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока



## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.