



## 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Содержание компетенции	Индикатор	Содержание индикатора
ПК-9	Способен анализировать рыночные возможности и оценивать условия осуществления предпринимательской деятельности	ПК-9.4	Применяет навыки проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплины (практики), предшествующие изучению дисциплины, результаты освоения которых необходимы для освоения данной дисциплины.	Маркетинг, Экономическая теория
Дисциплины (практики), для которых результаты освоения данной дисциплины будут необходимы, как входные знания, умения и владения для их изучения.	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Оценка конкурентоспособности бизнеса, Управление бизнес-процессами малого предприятия, Управление продажами

## 3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося

Общий объем дисциплины в з.е. /час: 3 / 108

Форма промежуточной аттестации: Зачет

Форма обучения	Виды занятий, их трудоемкость (час.)				Объем контактной работы обучающегося с преподавателем (час)
	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа	
очная	16	0	16	76	43

## 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

**Форма обучения: очная**

**Семестр: 4**

## **Лекционные занятия (16ч.)**

- 1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы {беседа} (2ч.)[1,2,3]** Понятие и сущность коммерческой деятельности. Условия осуществления предпринимательской деятельности в РФ. Развитие коммерческой деятельности в РФ. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Предмет, содержание и задачи курса «Основы коммерческой деятельности». Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
- 2. Психология и этика коммерческой деятельности {дискуссия} (2ч.)[1,2,3,7]** Понятие о профессиональной психологии, этике и этикете. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику с учетом поведения потребителей экономических благ и формирования спроса/. Деловой этикет предпринимателя –коммерсанта. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой работе. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
- 3. Организация хозяйственных связей в торговле {лекция с разбором конкретных ситуаций} (2ч.)[1,2,3,4,6,7]** Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.
- 4. Организация расчетов в коммерческой деятельности {дискуссия} (2ч.)[1,2,3,4,7]** Сущность расчетов в коммерческой деятельности. Наличная форма расчетов. Безналичная форма расчетов. Расчеты платежными поручениями-требованиями. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Безотзывный аккредитив. Расчеты платежными поручениями. Расчеты чеками. Расчеты в порядке плановых платежей. Расчеты с использованием плановых платежей. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований. Порядок открытия счетов в банке. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции.
- 5. Коммерческая информация и ее защита {дискуссия} (2ч.)[1,2,3,6,7]** Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Коллективный знак. Использование товарного знака. Уступка товарного знака (товарный франчайзинг). Прекращение правовой охраны товарного знака.
- 6. Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании {беседа} (2ч.)[1,2,3,7]** Понятие услуг, их отличие от товара. Классификация услуг. Специфика коммерции услуг. Коммерческая деятельность в общественном питании.
- 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) {беседа} (2ч.)[1,2,3,6,7]** Сущность, роль и

задачи коммерческой работы по продаже товаров с учетом поведения потребителей экономических благ. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.

Сущность и виды торгов. Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона. Организация проведения конкурсов (тендеров).

**8. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах {беседа} (2ч.)[1,2,3,4,7]** Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Коммерческие требования к организации торговли ими. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях с учетом поведения потребителей экономических благ. Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазине. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине.

### **Практические занятия (16ч.)**

**1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы {творческое задание} (2ч.)[1,2,3]** Вопросы для обсуждения:

- Проанализируйте рыночную ситуацию в современной России и оцените условия осуществления предпринимательской деятельности. Какие проблемы препятствуют развитию российского предпринимательства?

- Понятие и сущность коммерческой деятельности.

- Развитие коммерческой деятельности в РФ.

- Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.

- 2. Эссе на тему «Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе развития экономики», «Экономические, социальные и правовые условия коммерческой деятельности в РФ и в мире»

**2. Психология и этика коммерческой деятельности {тренинг} (2ч.)[1,2,3,7]** 1. Вопросы для обсуждения:

- Какие личностные и профессиональные требования предъявляются к коммерческому работнику для проведения анализа поведения потребителей экономических благ и формирования спроса?

- Понятие о профессиональной психологии, этике и этикете.

- Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.

- Деловой этикет предпринимателя –коммерсанта.

- Организация и ведение деловых переговоров.

- Деловой протокол.

Деловые письма в коммерческой работе.

•  Коммерческий риск и способы его уменьшения..

2. Тест по темам 1-2

### **3. Организация хозяйственных связей в торговле {деловая игра} (2ч.) [1,2,3,4,6,7]** 1. Вопросы для обсуждения:

•  Проанализируйте условия осуществления предпринимательской деятельности в современной России, перечислите виды договорных отношений в сфере торговли и раскройте их сущность

• Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.

•  Общие положения договора купли-продажи.

•  Договор розничной купли-продажи.

•  Договор поставки товаров.

•  Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.

•  Договор контрактации.

•  Заявки и заказы на товары.

•  Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.

•  Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров

2. Деловая игра по организации коммерческой деятельности

2. Тест по теме 3

### **4. Организация расчетов в коммерческой деятельности {деловая игра} (2ч.) [1,2,3,4,7]** 1. Вопросы для обсуждения:

• На основе анализа рыночных возможностей и оценки условий осуществления предпринимательской деятельности в современной России дайте характеристику видов расчётов в коммерческой деятельности. Раскройте их сущностные компоненты.

•  Сущность расчетов в коммерческой деятельности.

•  Наличная форма расчетов.

•  Безналичная форма расчетов.

•  Расчеты платежными поручениями-требованиями.

•  Аккредитивная форма расчетов.

•  Расчеты платежными поручениями.

•  Расчеты чеками.

•  Расчеты в порядке плановых платежей.

•  Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований.

•  Порядок открытия счетов в банке.

•  Расчеты в иностранной валюте.

•  Факторинговые операции

2. Деловая игра «Определить результаты форвордной сделки»

**5. Коммерческая информация и ее защита . {работа в малых группах} (2ч.)[1,2,3,6,7]** 1. Вопросы для обсуждения:

• Какие способы защиты коммерческой информации в предпринимательской деятельности существуют в настоящее время? Каким образом осуществляется нормативно-правовая защита товарного знака?

•  Понятие коммерческой информации и источники ее получения.

•  Коммерческая тайна и ее содержание.

•  Обеспечение защиты коммерческой тайны.

•  Роль товарных знаков в коммерческой работе.

•  Использование товарного знака.

•  Уступка товарного знака (товарный франчайзинг).

•  Прекращение правовой охраны товарного знака

•  Понятие услуг, их отличие от товара.

•  Классификация услуг.

•  Специфика коммерции услуг.

2. Ситуационное задание «Использование маркетинга в коммерческой деятельности»

**6. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) {деловая игра} (4ч.)[1,2,3,6,7]** 1. Вопросы для обсуждения:

•  Проанализируйте поведение потребителей на рынке товаров и услуг и назовите методы розничной и оптовой продажи товаров и услуг клиентам.

•  Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров.

•  Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.

•  Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.

•  Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.

•  Методы розничной продажи товаров.

• Проанализируйте поведение потребителей на рынке товаров и услуг и назовите

методы розничной и оптовой продажи товаров и услуг клиентам.

•  Организация оказания торговых услуг покупателям.

•  Сущность и виды торгов.

•  Сущность и организационные формы аукционов.

•  Организация проведения конкурсов (тендеров)

2. Деловая игра «Коммерческая работа по розничной продаже товаров»

3. Тест по темам 4,5,6

**7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах {тренинг} (2ч.)[1,2,3,4,7]** 1. Вопросы для обсуждения:

• Какой ассортимент товаров и почему предлагают коммерческие организации на российском рынке товаров и услуг?

- Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте.
  - Коммерческие требования к организации торговли ими.
  - Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях.
  - Управление товарными запасами на торговых складах.
  - Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазине.
  - Какой ассортимент товаров и почему предлагают коммерческие организации на российском рынке товаров и услуг?
  - Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине
2. Тест по темам 7,8,9

### **Самостоятельная работа (76ч.)**

- 1. Изучение теоретического материала {с элементами электронного обучения и дистанционных образовательных технологий} (16ч.) [1,2,3,4,5,6,7,8,9]** Работа с литературой по темам 1-8
- 2. Подготовка и выполнение тестов по темам 1-8 {с элементами электронного обучения и дистанционных образовательных технологий} (16ч.) [1,2,3,4,5,6,7,8,9]** Изучение литературы и конспектов лекций
- 3. Подготовка эссе (6ч.) [1,2,3,4,5,6,7,8,9]** Изучение литературы, отбор материал к выполнению эссе
- 4. Подготовка к промежуточной аттестации {с элементами электронного обучения и дистанционных образовательных технологий} (22ч.) [1,2,3,4,5,6,7,8,9]** Используя указанную литературу и задания из ФОМ, подготовиться к промежуточной аттестации (зачету)
- 5. Подготовка к практическим занятиям {с элементами электронного обучения и дистанционных образовательных технологий} (16ч.) [1,2,3,4,5,6,7,8,9]** Изучение литературы и конспектов лекций

### **5. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Для каждого обучающегося обеспечен индивидуальный неограниченный доступ к электронно-библиотечным системам: Лань, Университетская библиотека он-лайн, электронной библиотеке АлтГТУ и к электронной информационно-образовательной среде:

1. Исаев В.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Методические указания: АлтГТУ, 2021. – Режим доступа : [http://elib.altstu.ru/eum/download/m/Isaev\\_OsnKomDey\\_m\\_mu.pdf](http://elib.altstu.ru/eum/download/m/Isaev_OsnKomDey_m_mu.pdf)

## 6. Перечень учебной литературы

### 6.1. Основная литература

2. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. : табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590> (дата обращения: 04.03.2021). – ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст : электронный.

3. Минько, Э. В. Основы коммерции : учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 512 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691565> (дата обращения: 17.04.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01224-7. – Текст : электронный.

4. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчианц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857> (дата обращения: 17.04.2023). – ISBN 978-5-394-04467-0. – Текст : электронный.

### 6.2. Дополнительная литература

5. Оканова, Т. Н. Налогообложение коммерческой деятельности : учебно-практическое пособие / Т. Н. Оканова. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 288 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685551> (дата обращения: 17.04.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-02376-2. – Текст : электронный.

6. Сергеева, Е. П. Правовое обеспечение коммерческой деятельности : практикум : учебное пособие / Е. П. Сергеева. – Минск : РИПО, 2022. – 116 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697651> (дата обращения: 17.04.2023). – Библиогр.: с. 74. – ISBN 978-985-895-013-2. – Текст : электронный.

7. Беляевский, И.К. Организация коммерческой деятельности: учебно-практическое пособие / И.К. Беляевский. – Москва : Евразийский открытый институт, 2011. – 272 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826> (дата обращения: 04.03.2021). – ISBN 978-5-374-00503-5. – Текст : электронный.

8. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. С. В. Пирогова. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 684 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621649> (дата обращения: 17.04.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03474-9. – Текст : электронный.

## 7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины



9. Торгово-промышленная палата Российской Федерации <https://tpprf.ru/ru/>

## **8. Фонд оценочных материалов для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

Содержание промежуточной аттестации раскрывается в комплекте контролируемых материалов, предназначенных для проверки соответствия уровня подготовки по дисциплине требованиям ФГОС, которые хранятся на кафедре-разработчике РПД в печатном виде и в ЭИОС.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) по дисциплине представлен в приложении А.

## **9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Для успешного освоения дисциплины используются ресурсы электронной информационно-образовательной среды, образовательные интернет-порталы, глобальная компьютерная сеть Интернет. В процессе изучения дисциплины происходит интерактивное взаимодействие обучающегося с преподавателем через личный кабинет студента.

<b>№пп</b>	<b>Используемое программное обеспечение</b>
1	LibreOffice
2	Windows
3	Антивирус Kaspersky

<b>№пп</b>	<b>Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы</b>
1	Бесплатная электронная библиотека онлайн "Единое окно к образовательным ресурсам" для студентов и преподавателей; каталог ссылок на образовательные интернет-ресурсы ( <a href="http://Window.edu.ru">http://Window.edu.ru</a> )
2	Национальная электронная библиотека (НЭБ) — свободный доступ читателей к фондам российских библиотек. Содержит коллекции оцифрованных документов (как открытого доступа, так и ограниченных авторским правом), а также каталог изданий, хранящихся в библиотеках России. ( <a href="http://нэб.рф/">http://нэб.рф/</a> )

## **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

<b>Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>
учебные аудитории для проведения учебных занятий
помещения для самостоятельной работы

Материально-техническое обеспечение и организация образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется в соответствии с «Положением об обучении инвалидов

и лиц с ограниченными возможностями здоровья».