

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»
(РУТ (МИИТ))



Рабочая программа дисциплины (модуля),
как компонент образовательной программы
высшего образования - программы бакалавриата
по направлению подготовки
09.03.01 Информатика и вычислительная техника,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Коммерческая работа

Направление подготовки: 09.03.01 Информатика и вычислительная техника

Направленность (профиль): Цифровая инженерия транспортных процессов

Форма обучения: Очная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде электронного документа выгружена из единой корпоративной информационной системы управления университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)
ID подписи: 170737
Подписал: заместитель директора академии Паринов Денис Владимирович
Дата: 30.05.2023

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целями освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» являются формирование у обучающихся профессиональных компетенций ПК-1, ПК-4: способен осуществлять организацию и управление экономической и предпринимательской деятельностью организаций различных отраслей или структурного подразделения организации, направленное на реализацию рациональных бизнес процессов в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов, выявление и использование резервов с целью минимизации рисков, формулирует методологию и практику проведения аналитических исследований социальных процессов и явлений, а также источников информации об основных социально-экономических процессах в сфере управления социальными коммуникациями и рекламной деятельности и сформировать у обучающихся научное представление о коммерческой деятельности, о ее месте в предпринимательстве, основных ее видах и о законодательстве, которым регламентируется коммерческая деятельность.

Задачи изучения дисциплины:

? научиться применять нормативные и правовые акты, регламентирующие ведение

коммерческой деятельности;

? изучить основные понятия, сущность коммерческой деятельности в розничной

торговле, оптовой торговле, особенностях ее организации;

? сформировать основы ведения коммерческой деятельности в различных отраслях и

сферах народного хозяйства РФ.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

ПК-7 - Способен организовывать логистическую деятельность по перевозке грузов в цепи поставок;

ПК-8 - Способен организовывать транспортное обслуживание грузоотправителей и грузополучателей.

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

Владеть:

принципами и основами экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Знать:

экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Уметь:

оценивать самостоятельное применение теоретических основ и принципов оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации

Владеть:

условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Владеть:

новыми рыночными возможностями и рациональными управленческими решениями с целью минимизации рисков

Владеть:

основными нормативными документами и стандартами, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации

Владеть:

способами оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации

Владеть:

теоретическими основами и принципами оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации

Знать:

принципы и основы экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Знать:

основы оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков

Знать:

основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации

Знать:

способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятий управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации

Знать:

теоретические основы и принципы оценки и управления стоимостью бизнеса, управление затратами, а также принимаемые управленческие решения на основе данных оценки стоимости бизнеса организации

Уметь:

применять экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности организаций различных отраслей на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Уметь:

определяет экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, новые рыночные возможности и бизнес-процессы, происходящие в деятельности организации

Уметь:

оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности на основе оценки стоимости бизнеса, выявляет новые рыночные возможности и рациональные управленческие решения с целью минимизации рисков

Уметь:

применять основные нормативные документы и стандарты, регулирующие организацию оценки и управления стоимостью бизнеса организации

Уметь:

определять и обосновывать рациональные способы оценки и управления стоимостью бизнеса, а также методы принятия управленческих решений на основе оценки стоимости бизнеса организации

3. Объем дисциплины (модуля).

3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 8 з.е. (288 академических часа(ов)).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Тип учебных занятий	Количество часов		
	Всего	Семестр	
		№3	№4
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	128	64	64
В том числе:			
Занятия лекционного типа	64	32	32
Занятия семинарского типа	64	32	32

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 160 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.

4. Содержание дисциплины (модуля).

4.1. Занятия лекционного типа.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
1	<p>Сущность и принципы коммерческой деятельности и субъекты коммерческой деятельности</p> <p>Коммерческая работа как категория рыночной экономики. Значение термина «коммерческая деятельность».</p> <p>Общесистемные особенности коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики. Общая схема обращения товаров. Торговля и ее роль в сфере обращения. Принципы ведения коммерческой деятельности. Функциональные виды субъектов коммерческой деятельности. Независимые оптовые посредники. Посредники, не приобретающие права собственности на товар. Специальные участники рынка.</p>
2	<p>Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятии</p> <p>Этапы коммерческой работы по закупкам. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.</p>
3	<p>Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятии</p> <p>Сбыт, его функции и особенности в современных условиях. Современные формы и методы реализации продукции (товаров), услуг: сбыт через организаторов оптового оборота, бартерная торговля, лицензионная торговля, лизинг, франчайзинг.</p>
4	<p>Коммерческо-посредническая деятельность</p> <p>Понятие и содержание коммерческо-посреднической деятельности. Необходимость и целесообразность использования услуг посредника. Способы оплаты услуг посредников. Виды предоставляемых услуг. Виды посредников. Договоры с посредниками и их условия.</p>
5	<p>Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров</p> <p>Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров. Выбор эффективных методов розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.</p>
6	<p>Роль внутрифирменного планирования в коммерческой деятельности</p> <p>Значение бизнес-плана в предпринимательской деятельности. Предпринимательский продукт: понятие и сущность. Анализ рынка. Понятие системы</p>

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	маркетинговых коммуникаций и ее роль в комплексе маркетинга. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций. Коммерческая пропаганда (паблисити). Сейлзпромоушн: потребители, торговые посредники, собственный торговый персонал. Фирменный стиль и его составные элементы.
7	Лизинг как форма коммерческих отношений Сущность лизинга, его формы, типы и виды. Порядок заключения и исполнения договора лизинга. Экономические основы лизинга. Факторинг, факторинг фирма
8	Риски в коммерческой деятельности Понятие коммерческого риска. Факторы, оказывающие влияние на уровень рисков. Оценка степени риска. Виды рисков в коммерческой деятельности. Управление рисками в коммерческой деятельности.
9	Публичные отношения в коммерческой деятельности Характеристика связей с общественностью. Организационные формы управления Паблик рилейшнз. Механизм взаимодействия со средствами массовой информации.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	<p>ПР</p> <p>Написать эссе по темам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) В чем сущность российского предпринимательства в условиях рыночной экономики? 2) История развития коммерциализации на российских предприятиях 3) Торговля как основной источник поступления доходов от ведения коммерческой деятельности 4) Коммерция и спекуляция. Почему в СССР эти понятия были тождественны? 5. Используя информацию с официального сайта ОАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД», выделить субъектов коммерческой деятельности 6. Провести сравнительную характеристику субъектов коммерческой деятельности различных подразделений
2	<p>ПР</p> <p>Построить модель закупки и</p>

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	<p>доведения продукции до покупателей в конкретном розничном торговом предприятии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продовольственные товары - детские товары - хозтовары - мужские товары
3	<p>ПР</p> <p>Разработать презентацию по совершенствованию сбыта продукции на конкретном:</p> <ul style="list-style-type: none"> - торговом предприятии; - промышленном предприятии; - предприятии сферы услуг.
4	<p>ПР</p> <p>Подготовить эссе по темам:</p> <p>Плюсы и минусы участия посредников в эффективности сбыта продукции Япония – страна, работающая без посредников: почему выбрана такая концепция?</p> <p>Могут ли российские предприятия работать без посредников?</p>
5	<p>ПР</p> <p>Провести сравнительный анализ ведения оптовой и розничной торговли по показателям:</p> <ul style="list-style-type: none"> - функции - ассортимент - ценовая политика - методы продажи товаров - применение инструментов маркетинга
6	<p>ПР</p> <p>Разработать рекламу для розничной торговой сети (в кейсе представлена основная информация об истории сети, ее распространении количестве магазинов, ассортименте, финансовых показателях).</p>
7	<p>ПР</p> <p>Подготовить эссе по темам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность лизинга, его формы, типы и виды. 2. Порядок заключения и исполнения договора лизинга. 3. Экономические основы лизинга. 4. Факторинг, факторинг-фирма.
8	<p>ПР</p> <p>Разработать презентации на темы:</p> <p>«Классификация рисков в коммерческой деятельности»</p>

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	«Мероприятия, проводимые торговыми предприятиями по снижению коммерческих рисков» «Риск-менеджмент – плюсы и минусы»
9	ПР Проанализируйте пропаганду товаров и услуг розничных сетей: ПАО «Магнит» ООО «Агроторг» Пятерочка ООО «РИТМ-2000» Тележка АО «ДИКСИ ЮГ» Оформите в виде презентации Подготовиться к коллоквиуму (по всем темам дисциплины)

4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Изучение и конспектирование рекомендуемой учебно методической литературы и первоисточников, подготовка к устному опросу, подготовка к выполнению практических заданий, написание реферата
2	Выполнение курсовой работы.
3	Подготовка к промежуточной аттестации.
4	Подготовка к текущему контролю.

4.4. Примерный перечень тем курсовых работ

1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства в России.
2. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом.
3. Коммерческая деятельности как категория рыночной экономики.
4. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
6. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.

7. Организация развития коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
8. Коммерческое представительство и агентирование в России.
9. Правонарушения в сфере торговли и виды ответственности за них.
10. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности.
11. Теоретические аспекты ассортиментной политики предприятий розничной (оптовой) торговли.
12. Организация оптовой торговли в современных условиях.
13. Организационные аспекты покупки и поставки товара в коммерческом предприятии.
14. Планирование и прогнозирование объёма закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
16. Организация управления процессами товародвижения на рынке.
17. Организация и управление процессами продажи на торговом предприятии.
18. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
19. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка.
20. Организация коммерческой деятельности на предприятии.
21. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие её организационных форм.
22. Особенности торговли научно-технической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.
23. Формирование и развитие лизинга в России.
24. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
25. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.

26. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащённости

коммерческих предприятий.

27. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.

28. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.

29. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг)

30. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятий в условиях

современного рынка.

5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Планирование коммерческой деятельности.	Электронно-библиотечная система IPR
2	Коммерческая деятельность предприятия (организации):	Электронно-библиотечная система IPR BOOKS
3	Делопроизводство в коммерческой деятельности: учебное	Цифровой образовательный ресурс IPR SMART

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

- AUP.Ru: информационно-методический интернет-ресурсы по вопросам экономики,

финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии - <http://www.aup.ru/>

- Economicus.Ru : портал по экономическим дисциплинам- <http://economicus.ru/>

- Энциклопедия маркетинга : статьи, книги - <http://www.marketing.spb.ru/>

- РосБизнесКонсалтинг (РБК) - <https://kavkaz.rbc.ru/>

- Корпоративный менеджмент : аналитические статьи, книги и курсы лекций, бизнес планы реальных предприятий - <https://www.cfin.ru/>

- Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал -

<http://ecsocman.hse.ru/docs/16000047/index.html>

- Бухгалтерский учет и налоги - <http://businessuchet.ru/>

- ИЕ: Экономика. Институциональная экономика : отечественные и переводные материалы

учебно-методического характера по экономической теории - <http://institutional.narod.ru/>

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том

числе отечественного производства:

- Microsoft Server Open License, лицензия № 43817628 от 18.04.2008 (бессрочно)

- Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)

- ООО «Консультант Плюс-СК», договор № 75869 от 30.12.2022 (сроком до 31.12.2023)

- Radmin 3, договор № 1546 от 22.10.2018 (бессрочно)

- Radmin 3, договор № 1719 от 20.11.2018 (бессрочно)

- Платформа ВКР-ВУЗ, лицензионный договор № 9151/22 от 25.03.2022 (сроком на 1 год)

- Информационно-аналитическая система SCIENCE INDEX, договор № SIO-932/2020 от

13.11.2020, договор № SIO-932/2021 от 08.11.2021, договор № SIO-932/2022 от 08.11.2022

(сроком на 1 год)

- Программное обеспечение «Интернет-расширение информационной системы»,

лицензионный договор № 4061 на программное обеспечение от 28.03.2017 (бессрочно)

- Foxit PDF Reader (свободно распространяемое программное обеспечение)

- Яндекс.Браузер (свободно распространяемое программное обеспечение)

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, для занятий практического (семинарского) типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации

Специализированная учебная мебель:

стол на 2 посадочных мест а(7шт.), стул (14 шт.),

стол преподавателя (1шт.),

мобильная аудиторная доска,

витрины стеклянные с предметами искусства (2шт.).

Технические средства обучения: ноутбук Lenovo с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно образовательную среду организации, видеопроекторное оборудование – проектор EPSON и экран.

Наборы учебно-наглядных пособий:

схемы, рисунки, презентация по дисциплине на флеш-носителях

Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

Microsoft Server Open License, лицензия № 43817628 от 18.04.2008 (бессрочно)

Microsoft Office 2010 – Academic License № 60199945 от 08.11.2011 (бессрочно)

9. Форма промежуточной аттестации:

Зачет в 3 семестре.

Курсовая работа в 4 семестре.

Экзамен в 4 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

Авторы:

Б.В. Игольников

Согласовано:

Заместитель директора академии

Д.В. Паринов

Председатель учебно-методической
комиссии

Д.В. Паринов