ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования

«Петербургский государственный университет путей сообщения

Императора Александра I»

(ФГБОУ ВПО ПГУПС)

Кафедра [«Логистика и коммерческая работа»](http://www.pgups.ru/struct/kafedra_history_filosofiya_politologiya_i_sotsiologiya/)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

*дисциплины*

«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (Б1.В.ОД.1)

для направления

38.03.06 «Торговое дело»

по профилю:

«Коммерция»

Форма обучения – очная, заочная

Санкт-Петербург

2016





**1. Цели и задачи дисциплины**

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО, утвержденным «\_12\_» ноября 2015 г., приказ № 1334, по направлению 38.03.06 «Торговое дело», по дисциплине «Коммерческая деятельность».

Целью изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование готовности к использованию полученных в результате изучения дисциплины теоретических знаний и умений в профессиональной деятельности коммерческого работника в коммерческих организациях, функционирующих в различных сферах деятельности.

Для достижения поставленных целей решаются следующие задачи:

### - рассмотрение рынка товаров и услуг как сферы коммерческой деятельности и этапов развития коммерческого предпринимательства в России;

- изучение субъектов и объектов коммерческой деятельности;

### -рассмотрение методологии коммерческой деятельности, отражающей принципы, функции и методы ведения коммерческого дела, его организационную структуру;

-изучение стратегических аспектов организации коммерческой деятельности:

- рассмотрение процедуры и техники заключения коммерческой сделки, вопросов правового регулирования заключения коммерческой сделки;

- изучение специфики коммерческой работы организаторов оптового торга;

- рассмотрение возможностей лизинга, франчайзинга, аутсорсинга и факторинга в коммерческой работе организации;

- оценка эффективности коммерческой деятельности организаций.

**2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность», соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной образовательной программы**

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются: приобретение знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**ЗНАТЬ**:

* основные понятия, цели, принципы, объекты, субъекты коммерческой деятельности;
* методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;
* договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование;
* виды, типы, функции торговых предприятий, организацию управления на предприятии.

**УМЕТЬ**:

* применять действующее законодательство в коммерческой деятельности;
* применять статистические методы прогнозирования и оценки коммерческой деятельности;
* выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение.

**ВЛАДЕТЬ**:

* опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими законами, нормативными документами, необходимыми для осуществления коммерческой деятельности;
* умениями вести деловые переговоры;
* аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности.

Приобретенные знания, умения, навыки и/или опыт деятельности, характеризующие формирование компетенций, осваиваемые в данной дисциплине, позволяют решать профессиональные задачи, приведенные в соответствующем перечне по видам профессиональной деятельности в п. 2.4 основной профессиональной образовательной программы (ОПОП).

Изучение дисциплины направлено на формирование следующих **профессиональных компетенций (ПК)**, соответствующих видам профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа бакалавриата:

*организационно-управленческая деятельность:*

* способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7);

*научно-исследовательская деятельность:*

* способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (ПК-11);

Область профессиональной деятельности обучающихся, освоивших данную дисциплину, приведена в п. 2.1 ОПОП.

Объекты профессиональной деятельности обучающихся, освоивших данную дисциплину, приведены в п. 2.2 ОПОП.

**3. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы**

Дисциплина «Коммерческая деятельность» (Б1.В.ОД.1) относится к базовой части профессионального цикла и является обязательной дисциплиной.

**4. Объем дисциплины и виды учебной работы**

Для очной формы обучения:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид учебной работы** | **Всего часов** | **Семестр** |
| V |
| Контактная работа (по видам учебных занятий) В том числе: | 54 | 54 |
| ‑ лекции | 18 | 18 |
| ‑ практические занятия | 36 | 36 |
| Самостоятельная работа (всего) | 81 | 81 |
| Контроль | 45 | 45 |
| Форма контроля знаний | Экзамен | Экзамен |
| Общая трудоемкость: |  |  |
| Час/ зач. ед. | 180/5 | 180/5 |

Для заочной формы обучения:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид учебной работы** | **Всего часов** | **Курс** |
| III |
| Контактная работа (по видам учебных занятий) В том числе: | 16 | 16 |
| ‑ лекции | 4 | 4 |
| ‑ практические занятия | 12 | 12 |
| Самостоятельная работа (всего) | 155 | 155 |
| Контроль | 9 | 9 |
| Форма контроля знаний | Экзамен | Экзамен |
| Общая трудоемкость: |  |  |
| Час/ зач. ед. | 180/3 | 180/3 |

**5. Содержание и структура дисциплины**

5.1 Содержание дисциплины

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование раздела дисциплины** | **Содержание раздела** |
| 1 | Рынок товаров и услуг как сфера коммерческого предпринимательства | Модель товарного рынка. Рынок товаров и потребитель. Понятие предпринимательства. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности. Черты малого, среднего и крупного бизнеса. Виды предпринимательства. Этапы развития коммерческого предпринимательства в России. Законодательное регулирование коммерческого предпринимательства. |
| 2 | Методология коммерческого дела | Понятие методологии коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Принципы, функции и методы управления коммерческой работой. Этапы разработки коммерческой политики предприятия. |
| 3. | Организационно-управленческие аспекты коммерческой деятельности | Коммерческая служба, структура штата. Варианты организации структуры управления коммерческой службой на предприятии. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Понятие делового этикета, его направления. |
| 4 | Стратегические аспекты коммерческой деятельности  Исследование рынка товаров/услуг | Диагностика предпринимательской среды. Методы анализа макровнешней среды (РЕST — анализ, TOWS - анализ, отраслевой анализ). Методы анализа микровнешней среды (ресурсный анализ, SWOT-анализ, портфолио-анализ). Формирование маркетинговой стратегии коммерческой деятельности. Разработка целевого рынка. Выбор стратегии развития бизнеса.  Анализ конъюнктуры рынка товаров/услуг. Методы прогнозирования потребности с учетом ABC/XYZ- анализа. |
| 5. | Процедура и техника заключения коммерческой сделки | Этапы заключения коммерческой сделки. Способы поиска партнеров по сделке. Критерии выбора поставщика. Методика рейтинговой оценки поставщика. Мероприятия до начала переговоров. Стратегия и тактика переговоров. Формы завершения переговоров. Понятие типового договора. Содержание договора поставки, характеристика его разделов. |
| 6. | Коммерческая деятельность посреднического звена | Виды оптовой деятельности. Понятие и виды посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные (консигнационные) операции, агентские операции, биржевые операции. Структура договора дистрибуции (консигнации). |
| 7. | Характеристика организаторов оптового торга | Понятие товарно-сырьевой биржи, биржевого товара. Классификация бирж. Организация и функции товарно-сырьевой биржи. Правила биржевой торговли. Организация брокерского обслуживания. Понятие аукционов, их виды. Техника аукционной торговли. Понятие и виды тендерных торгов. Техника тендерных торгов. Понятие выставок и ярмарок. Этапы подготовки к участию в выставке. |
| 8. | Современные направления инновационного развития коммерческой деятельности | Сущность лизинга, его виды, порядок заключения лизинговой сделки. Франчайзинг, его виды и возможности. Аутсорсинг в коммерческой работе. Понятие факторинга и сфера его применения. Оценка эффективности коммерческой работы, перечень коммерческих рисков. |

5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

Для очной формы обучения:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование разделов дисциплины** | **Л** | **ПЗ** | **СРС** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1 | Рынок товаров и услуг как сфера коммерческого предпринимательства | 2 | 2 | 9 |
| 2 | Методология коммерческого дела | 1 | 2 | 9 |
| 3 | Организационные аспекты коммерческой деятельности | 1 | 4 | 9 |
| 4 | Стратегические аспекты коммерческой деятельности | 4 | 10 | 21 |
| 5 | Процедура и техника заключения коммерческой сделки | 2 | 6 | 8 |
| 6 | Коммерческая деятельность посреднического звена | 2 | 4 | 9 |
| 7 | Характеристика организаторов оптового торга | 4 | 4 | 9 |
| 8 | Современные направления совершенствования коммерческой деятельности | 2 | 4 | 7 |
|  | Итого | 18 | 36 | 81 |

Для заочной формы обучения:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование разделов дисциплины** | **Л** | **ПЗ** | **СРС** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1 | Рынок товаров и услуг как сфера коммерческого предпринимательства | 0,5 | - | 16 |
| 2 | Методология коммерческого дела | 0,5 | 1 | 16 |
| 3 | Организационные аспекты коммерческой деятельности | 0,5 | 1 | 16 |
| 4 | Стратегические аспекты коммерческой деятельности | 0,5 | 2 | 25 |
| 5 | Процедура и техника заключения коммерческой сделки | 0,5 | 2 | 25 |
| 6 | Коммерческая деятельность посреднического звена | 0,5 | 2 | 25 |
| 7 | Характеристика организаторов оптового торга | 0,5 | 2 | 16 |
| 8 | Современные направления совершенствования коммерческой деятельности | 0,5 | 2 | 16 |
|  | Итого | 4 | 12 | 155 |

**6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Наименование раздела** | **Перечень учебно-методического обеспечения** |
| 1 | Рынок товаров и услуг как сфера коммерческого предпринимательства | 1.Юдникова Е.С. Коммерческая деятельность: Учебное пособие.-СПб, ПГУПС, 2014, 35 стр. |
| 2.Конспект лекций по курсу «Коммерческая деятельность». |
| 3.Слайд-курс «Коммерческая деятельность». |
| 4.Тестовые вопросы по разделу. |
| 2 | Методология коммерческого дела | 1.Юдникова Е.С. Коммерческая деятельность: Учебное пособие.-СПб, ПГУПС, 2014, 35 стр. |
| 2.Конспект лекций по курсу «Коммерческая деятельность». |
| 3.Слайд-курс «Коммерческая деятельность». |
| 4.Тестовые вопросы по разделу. |
| 3 | Организационные аспекты коммерческой деятельности | 1.Юдникова Е.С. Коммерческая деятельность: Учебное пособие.-СПб, ПГУПС, 2014, 35 стр. |
| 2.Конспект лекций по курсу «Коммерческая деятельность». |
| 3.Слайд-курс «Коммерческая деятельность». |
| 4.Тестовые вопросы по разделу. |
| 4 | Стратегические аспекты коммерческой деятельности | 1.Юдникова Е.С. Коммерческая деятельность: Учебное пособие.-СПб, ПГУПС, 2014, 35 стр. |
| 2.Юдникова Е.С., Панова Ю.Н. Коммерческая деятельность: Методические указания для проведения практических занятий.- СПб, ПГУПС, 2015, 25 стр. |
| 3.Конспект лекций по курсу «Коммерческая деятельность». |
| 4.Слайд-курс «Коммерческая деятельность». |
| 5.Тестовые вопросы по разделу. |
| 5 | Процедура и техника заключения коммерческой сделки | 1.Юдникова Е.С. Коммерческая деятельность: Учебное пособие.-СПб, ПГУПС, 2014, 35 стр. |
| 2.Юдникова Е.С., Панова Ю.Н. Коммерческая деятельность: Методические указания для проведения практических занятий.- СПб, ПГУПС, 2015, 25 стр. |
| 3.Конспект лекций по курсу «Коммерческая деятельность». |
| 4.Слайд-курс «Коммерческая деятельность». |
| 5.Тестовые вопросы по разделу. |
| 6 | Коммерческая деятельность посреднического звена | 1.Юдникова Е.С. Коммерческая деятельность: Учебное пособие.-СПб, ПГУПС, 2014, 35 стр. |
| 2.Конспект лекций по курсу «Коммерческая деятельность». |
| 3.Слайд-курс «Коммерческая деятельность». |
| 4.Тестовые вопросы по разделу. |
| 7 | Характеристика организаторов оптового торга | 1.Юдникова Е.С. Коммерческая деятельность: Учебное пособие.-СПб, ПГУПС, 2014, 35 стр. |
| 2.Конспект лекций по курсу «Коммерческая деятельность». |
| 3.Слайд-курс «Коммерческая деятельность». |
| 4.Тестовые вопросы по разделу. |
| 8 | Современные направления совершенствования коммерческой деятельности | 1.Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М., Инфра-М, 2009, 248 стр. |
| 2.Конспект лекций по курсу «Коммерческая деятельность». |
| 3.Слайд-курс «Коммерческая деятельность». |
| 4.Тестовые вопросы по разделу. |

**7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.**

Фонд оценочных средств по дисциплине «Коммерческая деятельность» является неотъемлемой частью рабочей программы и представлен отдельным документом, рассмотренным на заседании кафедры «Логистика и коммерческая работа» и утвержденным заведующим кафедрой.

**8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, нормативно-правовой документации и других изданий, необходимых для освоения дисциплины**

8.1 Перечень основной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — Москва : Финансы и статистика, 2014. — 128 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/69207. — Загл. с экрана.
2. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник: [для вузов] / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и Ко, 2012. - 499,

8.2 Перечень дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

* 1. Коммерческая деятельность: учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон. дан. — Москва : УМЦ ЖДТ, 2016. — 380 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/90924. — Загл. с экрана.

8.3 Перечень нормативно-правовой документации, необходимой для освоения дисциплины

* 1. Комментарий к Транспортному уставу железных дорог Российской Федерации. – М.: Контракт, 1998, - 304 с.

2. Сборник правил перевозок грузов на железнодорожном транспорте. – М.: Коньоакт, 2001. – 599с.

3.Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые Российскими железными дорогами. Прейскурант 10-01 – М.: Бизнес Проект. – 159с.

8.4 Другие издания, необходимые для освоения дисциплины

1. Коровяковский, Е.К. Основы коммерческой деятельности на железнодорожном транспорте [Текст] : учеб. пособие / Е. К. Коровяковский, И. Ю. Лашкова, С. В. Синицына. - СПб. : ПГУПС, 2009. - 101 с. : ил. - 136 р.

**9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине «Коммерческая деятельность»:

* Личный кабинет обучающегося и электронная информационно-образовательная среда Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sdo.pgups.ru>.
* технические средства (компьютерная техника и средства связи(персональные компьютеры, проектор);
* методы обучения с использованием информационных технологий(компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийныхматериалов);
* перечень Интернет-сервисов и электронных ресурсов (поисковыесистемы, электронная почта, профессиональные, тематические чаты ифорумы, системы аудио и видео конференций, онлайн-

**10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Порядок изучения дисциплины следующий:

1. Освоение разделов дисциплины производится в порядке, приведенном в разделе 5 «Содержание и структура дисциплины». Обучающийся должен освоить все разделы дисциплины с помощью учебно-методического обеспечения, приведенного в разделах 6, 8 и 9 рабочей программы.
2. Для формирования компетенций обучающийся должен представить выполненные типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, предусмотренные текущим контролем (см. фонд оценочных средств по дисциплине).
3. По итогам текущего контроля по дисциплине, обучающийся должен пройти промежуточную аттестацию (см. фонд оценочных средств по дисциплине).
4. **Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

* технические средства (компьютерная техника, наборы демонстрационного оборудования);
* методы обучения с использованием информационных технологий (демонстрация мультимедийных материалов и т.д.);
* электронная информационно-образовательная среда Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sdo.pgups.ru.

Дисциплина обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, установленного на технических средствах, размещенных в специальных помещениях и помещениях для самостоятельной работы: операционная система Windows, MS Office***.***

**12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Материально-техническая база обеспечивает проведение всех видов учебных занятий, предусмотренных учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция» и соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам и правилам.

Она содержит:

* помещения для проведения лекционных и практических занятий (занятий семинарского типа), курсового проектирования, укомплектованных специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (маркерной доской, мультимедийным проектором и другими информационно-демонстрационными средствами). В случае отсутствия в аудитории технических средств обучения для предоставления учебной информации используется переносной проектор и маркерная доска (стена). Для проведения занятий лекционного типа используются учебно-наглядные материалы в виде презентаций, которые обеспечивают тематические иллюстрации в соответствии с рабочей программой дисциплины;
* помещения для проведения групповых и индивидуальных консультаций;
* помещения для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации;
* помещения для самостоятельной работыоснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду.

