

Минобрнауки России

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

«Б.1.В.ОД.2 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

Общий профиль

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы

Программа академического бакалавриата

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Заочная

Год набора 2016

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

наименование кафедры

протокол № 9 от "25" ав 2016 г.

Заведующий кафедрой

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

наименование кафедры

подпись

 О.М. Калиева

расшифровка подписи

Исполнители:

Доцент

должность



подпись

И.Б. Береговая

расшифровка подписи

должность

подпись

расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии по направлению подготовки

38.03.06 Торговое дело, программа «Юристы»

код

наименование

личная подпись

расшифровка подписи

 О.М. Калиев

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки

личная подпись

Н.Н. Грицай

расшифровка подписи

Уполномоченный по качеству факультета

личная подпись

Н.В. Лужнова

расшифровка подписи

№ регистрации 35131

© Береговая И.Б., 2016

© ОГУ, 2016

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины: приобретение студентами бакалавриата компетенций в области организации коммерческой деятельности в современной инфраструктуре рынка.

Задачи:

- получение базовых представлений об организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка;
- приобретение умений и навыков в организации коммерческой деятельности в современной инфраструктуре рынка.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к базовой части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *Отсутствуют*

Постреквизиты дисциплины: *Б.1.Б.14 Рынки потребительских товаров, Б.1.В.ДВ.6.2 Современные технологии торговли, Б.1.В.ДВ.7.1 Технология разработки проектирования концепции продукта, Б.1.В.ДВ.7.2 Товарная информация, Б.1.В.ДВ.8.2 Маркетинговый анализ и диагностика*

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: нормативные документы, регламентирующие коммерческую деятельность Уметь: пользоваться нормативными документами, регламентирующими коммерческую деятельность Владеть: навыками поиска нормативных документов, регламентирующих коммерческую деятельность	ОПК-3 умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов
Знать: особенности организации коммерческой деятельности элемента инфраструктуры рынка Уметь: учитывать особенности элемента инфраструктуры рынка в при организации коммерческой деятельности Владеть: технологией принятия управленческих решений при организации коммерческой деятельности с учетом особенностей элемента инфраструктуры рынка	ПК-2 способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери
Знать: систему показателей оценки эффективности коммерческой деятельности элементов инфраструктуры рынка. Уметь: рассчитывать показатели эффективности коммерческой деятельности элементов инфраструктуры рынка. Владеть: навыками оценки показателей эффективности коммерческой деятельности элементов инфраструктуры рынка	ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц (216 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	1 семестр	всего
Общая трудоёмкость	216	216
Контактная работа:	13,25	13,25
Лекции (Л)	4	4
Практические занятия (ПЗ)	8	8
Консультации	1	1
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25
Самостоятельная работа: <i>- выполнение индивидуального творческого задания (ИТЗ); - самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий; подготовка к практическим занятиям; подготовка к рубежному контролю и т.п.)</i>	202,75	202,75
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	экзамен	

Разделы дисциплины, изучаемые в 1 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Понятие коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	18	2	2		14
2	Организация коммерческой деятельности на рынках товаров и услуг	98	2	2		94
3	Организация коммерческой деятельности на финансовых рынках	50	-	2		48
4	Информационные организации в коммерческой деятельности	38	-	2		36
5	Контролирующие организации	12	-	-	-	12
	Итого:	216	4	8		204
	Всего:	216	4	8		204

4.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. Понятие коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

Механизм функционирования и виды рынков. Инфраструктура рынка как экономическая категория. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Предпосылки становления, формирования и развития коммерческой деятельности. Принципы осуществления коммерческой деятельности. Элементы инфраструктуры рынка - субъекты коммерческой деятельности: коммерческие организации (предприятия) в сфере товарного обращения. Классификация и организационно-правовые формы торговых предприятий (организаций). Объекты коммерческой деятельности: потребительские товары, товары производственного назначения, услуги и деньги.

Закупочная деятельность предприятия: сущность, цель, задачи, роль. Классификация поставщиков. Изучение и выбор партнеров по закупке товаров. Сущность, структура и порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров. Договоры в коммерческой деятельности: понятие,

значение, виды. Порядок заключения и исполнения, изменения и расторжения договоров. Государственный контракт на поставку товаров для государственных (муниципальных) нужд. Порядок заключения государственных контрактов.

Раздел 2. Организация коммерческой деятельности на рынках товаров и услуг

Товарный рынок в рыночной экономике. Малый и средний бизнес в условиях рынка.

Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров. Классификация ассортимента. Ассортиментная политика предприятия: понятие, роль в формировании ассортимента, процесс разработки. Порядок формирования ассортимента торгового предприятия. Особенности формирования ассортимента на оптовом и розничном предприятии. Рациональность и структура ассортимента: характеристика показателей, методика анализа. Товарные запасы: понятие, роль в деятельности торгового предприятия. Формирование товарных запасов и управление ими.

Оптовые торговые предприятия: понятие, виды. Складское хозяйство как инфраструктура оптовой торговли. Показатели эффективности деятельности складского хозяйства. Виды складов. Особенности организации коммерческой деятельности складов. Розничная торговая сеть как элемент инфраструктуры розничной торговли. Виды розничных торговых предприятий. Особенности организации коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Показатели эффективности деятельности розничного торгового предприятия.

Выставки: сущность, цели, классификация. Организация и проведение выставок. Международные выставки. Ярмарки: сущность, цели, классификация. Организация и проведение ярмарок. Международные ярмарки. Показатели оценки эффективности выставок и ярмарок.

Сущность биржевой деятельности. Разновидности товарных бирж. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.

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

Франчайзинг: сущность франчайзинга и его виды. Правовое регулирование франчайзинга в России.

Раздел 3. Организация коммерческой деятельности на финансовых рынках

Банки, взаимодействие предприятий с банками. Кредитные организации. Принципы кредитования. Классификация кредитов. Порядок оформления кредитного договора. Факторинг: сущность, технология осуществления, порядок заключения договора о факторинге. Лизинг: понятие лизинга и его виды. Порядок заключения и исполнения договора лизинга.

Раздел 4. Информационные организации в коммерческой деятельности

Сущность и место информационных организаций в коммерческой деятельности субъектов рынка. Маркетинговые и информационно-коммерческие центры. Рекламные организации. Выставочные организации.

Раздел 5. Контролирующие организации.

Сущность и место контролирующих организаций в коммерческой деятельности субъектов рынка. Счетная палата РФ. Налоговые инспекции. Органы контроля торговли. Таможенные службы. Аудиторские компании.

4.3 Практические занятия (семинары)

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Инфраструктура рынка как экономическая категория.	2
2	2	Оценка размещения розничной торговой сети	2
3	3	Особенности организации коммерческой деятельности на финансовых рынках	2
4	4	Информационные организации Оренбуржья и их место в коммерческой деятельности	2

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
		Итого:	8

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006593-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/398696>. - ЭБС «Знаниум», по паролю.

2. Хохлов А.В. Мировые товарные рынки [Электронный ресурс]: Учебное пособие / А.В. Хохлов. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 304 с.: 60x88 1/16. - (Бакалавриат). (обложка) ISBN 978-5-9776-0322-5. URL: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=460914>. - ЭБС «Знаниум», по паролю.

5.2 Дополнительная литература

1. Земцова, Л.В. Организация предпринимательской деятельности: конспект лекций : учебное пособие [Электронный ресурс] / Л.В. Земцова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). - Томск : ТУСУР, 2016. - 131 с. : ил. - Библиогр. в кн. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480997>. -- ЭБС «Университетская библиотека», по паролю.

2. Ибрагимов, Л.А. Инфраструктура товарного рынка : учебное пособие [Электронный ресурс] / Л.А. Ибрагимов. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 359 с. - ISBN 978-5-238-01438-8. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436707> . - ЭБС «Университетская библиотека», по паролю.

5.3 Периодические издания

1. Маркетинг в России и за рубежом: Журнал. - М.: Агентство «Роспечать», 2016.
2. Маркетинг и маркетинговые исследования: Журнал. – М.: ЗАО «Издательский дом Гребенникова», 2016.
3. Маркетинг: журнал. – Москва : Агентство "Роспечать", 2015.
4. Практический маркетинг : журнал. - М. : Агенство "BCI Marketing", 2016.
5. Российское предпринимательство : журнал. - Москва : Креативная экономика, 2016.

5.4 Интернет-ресурсы

1. <http://www.ural56.ru> - «Урал56.Ру» - проект медиахолдинга Урал-ТВ. Это независимый информационный портал с лентой новостей Оренбурга, Орска и Оренбургской области и различными тематическими разделами. Портал информирует о событиях Оренбурга, Орска и всей Оренбургской области, а также России и мира На портале действуют различные сервисы и разделы. В разделе «Объявления» можно быстро продать или купить любой товар или услугу.
2. <http://tenderhunter.ru> - TenderHunter.ru – уникальный сервис по подбору тендеров. Алгоритмы поиска позволяют находить тендеры по параметрам с максимальной точностью. Цель портала – предоставить самый удобный сервис для участия в тендерах. Специалисты компании оказывают консультации каждому клиенту, заинтересованному в наших услугах. На портале собраны актуальные тендеры с 6138 площадок в одном месте, чтобы поиск информации о тендерах был удобнее и быстрее.

Открытые онлайн-курсы

- «Экономика» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе <https://openedu.ru> - «Открытое образование» / Разработчик курса : НИУ «Высшая школа экономики», режим доступа: <https://openedu.ru/course/hse/ECONOM/>.
- «Маркетинг – быстрый старт» [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе <https://universarium.org> – Универсариум / Разработчик курса : НИУ «Высшая школа экономики», режим доступа: <https://universarium.org/course/724>.
- «Основы эффективного делового общения». [Электронный ресурс]: онлайн-курс на платформе <https://openedu.ru> - «Открытое образование» / Разработчик курса : Санкт-Петербургский государственный университет, режим доступа: https://openedu.ru/course/spbu/DEL_OBS/.

5.5 Программное обеспечение

- 1 Операционная система Microsoft Windows.
- 2 Open Office/LibreOffice - свободный офисный пакет программ, включающий в себя текстовый и табличный редакторы, редактор презентаций и другие офисные приложения.
- 3 ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990–2016]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\GarantClient\garant.exe
- 4 КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», [1992–2016]. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: \\fileserver1\!CONSULT\cons.exe

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- 1 SCOPUS [Электронный ресурс] : реферативная база данных / компания Elsevier. – Режим доступа : <https://www.scopus.com/>, в локальной сети ОГУ.
- 2 Springer [электронный ресурс] : база данных научных книг, журналов, справочных материалов / компания Springer Customer Servis Center GmbH. – Режим доступа : <https://link.springer.com/>, в локальной сети ОГУ.
- 3 Web of Science [Электронный ресурс] : реферативная база данных / компания Clarivate Analytics. – Режим доступа : <https://apps.webofknowledge.com/>, в локальной сети ОГУ.
- 4 Restko [Электронный ресурс] : базы данных информационного портала Restko.ru (Информационные системы рынка рекламы, маркетинга, PR - Базы рынка рекламы) / компания ООО «Рестко». – Режим доступа : <https://www.restko.ru/>, в локальной сети ОГУ.

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Аудитории оснащены комплектами ученической мебели, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, подключенной к сети "Интернет", и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОГУ.