



Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Пушкинская ул., д. 268, 426008, г. Ижевск. Тел.: (3412) 77-68-24. E-mail: mveu@mveu.ru, www.mveu.ru
ИНН 1831200089. ОГРН 1201800020641

УТВЕРЖДАЮ:

Директор

_____ **В. В. Новикова**

«__» _____ **2022 г.**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины
ОП.14 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ПРОИЗВОДСТВЕ

для специальности

38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе
Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС)
по специальности среднего профессионального образования (далее – СПО)
38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Организация разработчик:

Автономная некоммерческая профессиональная образовательная организация
«Международный Восточно-Европейский колледж»

Разработчик:

Комисарова И. В., заместитель директора по учебной работе, преподаватель

Рабочая программа рассмотрена на ПЦК

Протокол № _____ « _____ » _____ 2022 г.

Председатель ПЦК _____ / _____ /

ОГЛАВЛЕНИЕ

1	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4.	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
5.	МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ АДАПТИРОВАННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.14 Организация коммерческой деятельности в производстве

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация коммерческой деятельности в производстве» является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом по специальности СПО 38.02.03 Операционная деятельность в логистике.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Вариативная часть ОПОП
Общепрофессиональный цикл

1.3. Цель и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- У1. определять особенности функционирования субъектов коммерческой деятельности
- У2. определять формы и показатели эффективности коммерческой деятельности в процессе товародвижения и товароснабжения коммерческих предприятий
- У3. оценивать факторы, влияющие на формирование хозяйственных связей
- У4. анализировать эффективность коммерческой деятельности промышленного предприятия
- У5. определять содержание процессов в оптовой и розничной торговле
- У6. выявлять и анализировать особенности форм и методов сотрудничества в коммерческой деятельности

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- 31. сущность, содержание и составные элементы коммерческой деятельности
- 32. технологические процессы коммерческой деятельности
- 33. организация товародвижения и товароснабжения в коммерческой деятельности
- 34. сущность и содержание хозяйственных связей
- 35. сущность и содержание коммерческой деятельности в промышленности и сфере товарного обращения

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.3. Осуществлять выбор поставщиков, перевозчиков, определять тип посредников и каналы распределения.

ПК 1.5. Владеть основами оперативного планирования и организации материальных потоков на производстве.

ПК 2.1. Участвовать в разработке инфраструктуры процесса организации снабжения и организационной структуры управления снабжением на уровне подразделения (участка) логистической системы с учетом целей и задач организации в целом.

ПК 2.4. Осуществлять управление заказами, запасами, транспортировкой, складированием, грузопереработкой, упаковкой, сервисом.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 78 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 52 часа;

самостоятельной работы обучающегося 26 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (очно)
Максимальная учебная нагрузка (всего)	78
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	52
в том числе:	
лабораторные занятия	*
практические занятия	26
контрольные работы	6
курсовая работа (проект) (если предусмотрено)	*
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	26
в том числе:	
1. Эссе «Взаимосвязь коммерции и логистики на предприятии»	2
2. Проведение сравнительной характеристики предприятий различных организационно-правовых форм.	2
3. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформление.	2
4. Реферат «Изменение роли хозяйственных связей в современных рыночных отношениях»	2
5. Решение практических задач по теме «Планирование и организация снабжения и сбыта»	2
6. Расчет штрафных санкций за недопоставку товаров и составление претензионных писем	2
7. Реферат «Характеристика промышленного рынка. Спрос и предложение»	2
8. Реферат «Покупатели товаров промышленного назначения – профессионалы»	2
9. Расчет основных показателей эффективности коммерческой деятельности на предприятии	2
10. Повторение и закрепление изученного материала с использованием конспекта лекции, учебника, подготовка к практическому занятию	8
Промежуточная аттестация в форме итоговой контрольной работы	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Организация коммерческой
деятельности в производстве

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Тема 1.1. Сущность и составные элементы коммерческой деятельности	Содержание учебного материала 31. сущность, содержание и составные элементы коммерческой деятельности	4	2
	1 Коммерческая деятельность: основные понятия, назначение, сфера применения, принципы, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм.		
	2 Объекты коммерческой деятельности. Товар – основной объект коммерческой деятельности: понятие, свойства, виды. Услуга как специфический товар и объект коммерческой деятельности. Концепция коммерческих услуг. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности.		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия У1.определять особенности функционирования субъектов коммерческой деятельности Практическое занятие №1 «Сравнительная характеристика субъектов коммерческой деятельности (организаций-изготовителей, продавцов, посредников, потребителей). Определение их назначения и места в процессе товародвижения». Практическое занятие №2 «Сравнительная характеристика организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности» Практическое занятие №3 Сравнительная характеристика организованных товарных рынков в инфраструктуре коммерческой деятельности - аукционов, товарных бирж, ярмарок, выставок.	6	
	Контрольные работы		
Тема 1.2. Технологический процесс коммерческой деятельности	Самостоятельная работа обучающихся - повторение и закрепление изученного материала с использованием конспекта лекции, учебника, подготовка к практическому занятию - написание эссе «Взаимосвязь коммерции и логистики на предприятии» - проведение сравнительной характеристики предприятий различных организационно-правовых форм.	6	
	Содержание учебного материала 32. технологические процессы коммерческой деятельности 33. организация товародвижения и товароснабжения в коммерческой деятельности	4	
	1 Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика.		2

		Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы, виды и формы организации. Каналы распределения продукции.		
	2	Товароснабжение: понятие, цели, задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза.		
	Лабораторные работы			
	Практические занятия У2. определять формы и показатели эффективности коммерческой деятельности в процессе товародвижения и товароснабжения коммерческих предприятий Практическое занятие №4 «Разработка форм товароснабжения и схем завоза товаров в розничную торговую сеть». Практическое занятие №5 «Решение ситуаций, моделирующих профессиональную деятельность, по определению размеров поставки, частоты и периодичности завоза товарно-материальных ценностей на предприятие». Практические занятия №6 «Установление уровней и звенности каналов распределения продукции»		6	
	Контрольная работа №1. Сущность и составные элементы коммерческой деятельности, Технологический процесс коммерческой деятельности		2	
	Самостоятельная работа обучающихся - повторение и закрепление изученного материала с использованием конспекта лекции, учебника; - решение практических задач по теме «Планирование и организация снабжения и сбыта»		4	
Тема 1.3. Хозяйственные связи по поставкам товарно-материальных ценностей	Содержание учебного материала 34. сущность и содержание хозяйственных связей		2	
	1	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Установление контактов с деловыми партнерами. Обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок.		2
	Лабораторные работы			
	Практические занятия У3. оценивать факторы, влияющие на формирование хозяйственных связей Практическое занятие №7 «Изучение особенностей управления договорной работой на предприятии, способов обеспечения исполнения обязательств по хозяйственным договорам, ответственности за нарушение условий договора согласно Гражданского кодекса РФ» Практические занятия №8 «Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи, поставки товаров их оформлением. Сравнительная характеристика двух коммерческих договоров»		4	
	Контрольная работа №2. Хозяйственные связи по поставкам товарно-материальных ценностей		2	
Самостоятельная работа обучающихся - повторение и закрепление изученного материала с использованием конспекта лекции, учебника; - ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки и их оформление		8		

	- Реферат «Изменение роли хозяйственных связей в современных рыночных отношениях» - Расчет штрафных санкций за недопоставку товаров и составление претензионных писем		
Тема 1.4. Особенности коммерческой деятельности на промышленном предприятии	Содержание учебного материала 35. сущность и содержание коммерческой деятельности в промышленности и сфере товарного обращения	4	2
	1 Коммерческая деятельность на промышленном предприятии: структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятия. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов: планирование закупочной коммерческой деятельности и определение потребности в ресурсах, оперативная деятельность по закупкам ресурсов, основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов.		
	2 Сбытовая коммерческая деятельность промышленного предприятия: роль сбыта на предприятии, планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции, организация оперативно-сбытовой работы.		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия У4. анализировать эффективность коммерческой деятельности промышленного предприятия Практическое занятие №9 «Анализ эффективности закупочной деятельности предприятия» Практическое занятие №10 «Анализ сбытовой коммерческой деятельности предприятия»	4	
	Контрольные работы		
Тема 1.5. Особенности коммерческой деятельности в сфере товарного обращения	Содержание учебного материала 35. сущность и содержание коммерческой деятельности в промышленности и сфере товарного обращения	4	2
	1 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле: задачи и функции оптовой торговли, формы и методы оптовой продажи товаров.		
	2 Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле: цели и функции розничной продажи товаров, особенности функционирования розничной торговой сети, современные форматы розничной торговли, методы розничной продажи товаров.		
	3 Особенности закупочной коммерческой деятельности в торговле: понятие, назначение, содержание, основные этапы и их характеристика, источники закупки.		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия У5. определять содержание процессов в оптовой и розничной торговле Практическое занятие №11 «Разработка схем торгово-технологического процесса на предприятиях оптовой и розничной торговли».	2	
Контрольные работы	-		
Самостоятельная работа обучающихся	4		

	- Реферат «Покупатели товаров промышленного назначения – профессионалы» - Расчет основных показателей эффективности коммерческой деятельности на предприятии		
Тема 1.6. Формы и методы сотрудничества в коммерческой деятельности	Содержание учебного материала 31. сущность, содержание и составные элементы коммерческой деятельности	2	
	1 Формы и методы сотрудничества в коммерческой деятельности		2
	Лабораторные работы		
	Практические занятия Уб. выявлять и анализировать особенности форм и методов сотрудничества в коммерческой деятельности Практическое занятие №12 «Изучение технологии сотрудничества в коммерческой деятельности, используя методы франчайзинга и лизинга». Практическое занятие №13 «Изучение технологии сотрудничества в коммерческой деятельности, используя методы факторинга, коммерческого трансферта, методы бартер, встречные поставки и др.»	4	
	Контрольные работы		
	Самостоятельная работа обучающихся		
Примерная тематика курсовой работы (проекта) <i>(если предусмотрены)</i>			
Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой (проектом) <i>(если предусмотрены)</i>			
Итоговая контрольная работа		2	
Всего:		78	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия **кабинета менеджмента**:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места обучающихся (по количеству обучающихся);
- учебная доска;
- технические средства обучения (ноутбук с лицензионным программным обеспечением, мультимедиапроектор);
- учебные наглядные пособия в электронном виде;
- комплект учебно-методической документации (сборники практических работ, сборники самостоятельной работы)
- калькуляторы

3.2. Информационное обеспечение обучения.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов дополнительной литературы:

I Основные источники

1. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html>
2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К, 2018. — 272 с. — ISBN 978-5-394-02186-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85206.html>
3. Минько, Э. В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия : учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 с. — ISBN 978-5-4486-0021-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>

II Дополнительные источники

1. Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — Саратов : Профобразование, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-4488-0171-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>
2. Киселева, Л. Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности : учебное пособие / Л. Г. Киселева. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 99 с. — ISBN 978-5-4487-0061-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/68930.html>
3. Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: “Аукцион”, “Биржа” : практикум / З. М. Пономарева. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 180 с. — ISBN 978-5-394-01830-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85189.html>
4. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю.

К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под редакцией Л. П. Дашкова. — Москва : Дашков и К, 2018. — 286 с. — ISBN 978-5-394-02906-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85376.html>

5. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85610.html>

III Периодические издания

1. Журнал о eCommerce
2. Журнал «Мое дело»
3. Журнал "Экономика и коммерция"
4. Газета «Коммерсантъ»

IV Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

- Портал для малого и среднего бизнеса <http://kommersanti.com/>
- портал по поддержке малого и среднего предпринимательства <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/>
- Портал EquipNet.ru <https://www.equipnet.ru/>

V Перечень методических указаний, разработанных преподавателем

1. Методические рекомендации по выполнению практических работ
2. Методические рекомендации по организации и методическому сопровождению самостоятельной работы студентов

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>Знания:</p> <p>31. сущность, содержание и составные элементы коммерческой деятельности</p> <p>32. технологические процессы коммерческой деятельности</p> <p>33. организация товародвижения и товароснабжения в коммерческой деятельности</p> <p>34. сущность и содержание хозяйственных связей</p> <p>35. сущность и содержание коммерческой деятельности в промышленности и сфере товарного обращения</p> <p>Умения:</p> <p>У1.определять особенности функционирования субъектов коммерческой деятельности</p>	<p>Текущий контроль:</p> <p><i>Оценка устного и письменного опроса.</i></p> <p><i>Оценка тестирования.</i></p> <p><i>Оценка результатов практической работы.</i></p> <p><i>Оценка результатов внеаудиторной самостоятельной работы (индивидуальное домашнее задание).</i></p> <p>Тематический/Рубежный контроль:</p> <p><i>контрольная работа</i></p> <p>Итоговый контроль:</p>

<p>У2. определять формы и показатели эффективности коммерческой деятельности в процессе товародвижения и товароснабжения коммерческих предприятий</p> <p>У3. оценивать факторы, влияющие на формирование хозяйственных связей</p> <p>У4. анализировать эффективность коммерческой деятельности промышленного предприятия</p> <p>У5. определять содержание процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p>У6. выявлять и анализировать особенности форм и методов сотрудничества в коммерческой деятельности</p>	<p><i>Итоговая контрольная работа</i></p>
--	---

5. Методические рекомендации по разработке и реализации адаптированных образовательных программ среднего профессионального образования

Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

Содержание среднего профессионального образования и условия организации обучения в колледже обучающихся с ограниченными возможностями здоровья определяются адаптированной образовательной программой (при необходимости – наличии обучающихся с ограниченными возможностями здоровья), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

Обучение по образовательной программе среднего профессионального образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется колледжем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких лиц.

В колледже созданы (при необходимости – наличии обучающихся с ограниченными возможностями здоровья) специальные условия для получения среднего профессионального образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

Под специальными условиями для получения среднего профессионального образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких лиц, включающие в себя использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания колледжа и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ лицам с ограниченными возможностями здоровья.

В целях доступности получения среднего профессионального образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья колледжа обеспечивается (при необходимости – наличии обучающихся с ограниченными возможностями здоровья):

- для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по слуху услуги сурдопереводчика и обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

- для обучающихся, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения колледжа, а также их пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов и других приспособлений).

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Численность лиц с ограниченными возможностями здоровья в учебной группе устанавливается до 15 человек.

С учетом особых потребностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья колледжем обеспечивается предоставление учебных, лекционных материалов в электронном виде.

С учетом особых потребностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в колледже предусмотрена возможность обучения по индивидуальному плану.