

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
(ВлГУ)



УТВЕРЖДАЮ  
Проректор  
по образовательной деятельности

А.А.Панфилов

« 28 » 04 2016 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль подготовки «Маркетинг»

Уровень высшего образования бакалавриат

Форма обучения очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
1	3/108	18	36		9	Экзамен (45)
Итого	3/108	18	36		9	Экзамен (45)

Владимир 2018

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Целью** изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах коммерческой деятельности, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность и формирование компетенций, которые позволят выработать способность принимать эффективные решения в сфере коммерции.

### **Задачи дисциплины:**

- формирование общекультурных и профессиональных компетенций у бакалавров в области основ коммерческой деятельности;
- усвоение теоретических понятий курса, целей, задач, принципов и закономерностей коммерческой деятельности;
- освоение вопросов организации, управления и функционирования коммерческих организаций и предприятий потребительского рынка;
- приобретение практических навыков по постановке целей, задач, организации хозяйственной деятельности в сфере потребительского рынка;
- понимание природы экономического поведения хозяйствующих субъектов в различных временных горизонтах на основе общих закономерностей и принципов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка;
- изучение нормативно – правовой базы государственного регулирования субъектов коммерческой деятельности;
- овладение методами и принципами оценки эффективности использования экономических ресурсов;
- развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при оценке эффективности коммерческой деятельности;
- приобретение умений применять полученные знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.3 «Коммерческая деятельность» относится к дисциплинам по выбору (ДВ.3) вариативной части (Б1.В) блока (Б1) дисциплин. Глубокое усвоение материала обеспечивается сочетанием аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов с литературой. Основным видом учебных занятий по данной дисциплине являются лекционные и практические занятия. Изучение дисциплины для студентов очной формы обучения осуществляется в течение одного семестра. По дисциплине осуществляется текущий контроль и промежуточная аттестация в форме экзамена.

Дисциплина является вводной к последующим дисциплинам направления «Менеджмент».

Для освоения дисциплины достаточно знаний в объеме средней школы по ее основным предметам.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» направлен на формирование следующих компетенций:

### **общекультурные компетенции:**

ОК-3 – способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.

### **общепрофессиональные компетенции:**



ОПК-2 – способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений.

ОПК-3 – способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществление мероприятия.

ОПК-6 – владение методами принятия решений в управлении операционной деятельностью организаций.

Таблица 1

Планируемые результаты обучения по дисциплине		
Коды компетенций	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.	<b>Знать:</b> 31 (ОК-3) - особенности экономических отношений при различных организационно-правовых формах бизнеса
		<b>Уметь:</b> У1(ОК-3) – давать оценку экономической эффективности деятельности фирмы
		<b>Владеть:</b> В1(ОК-3) – методами расчета основных экономических показателей деятельности предприятия
ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	<b>Знать:</b> 31 (ОПК-2) – Внешнюю и внутреннюю среды организации 32 (ОПК-2) – Инструменты деловых отношений
		<b>Уметь:</b> У1 (ОПК-2) – Взаимодействовать с внешней средой бизнеса У2 (ОПК-2) – Устанавливать, поддерживать, развивать либо прекращать деловые отношения в бизнесе
		<b>Владеть:</b> В1 (ОПК-2) – Навыками построения системы взаимодействий бизнеса с внешней средой В2 (ОПК-2) – Инструментами деловых отношений во внешней и внутренних средах бизнеса
ОПК-3	способностью проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществление мероприятия	<b>Знать:</b> 31 (ОПК-3) – Инфраструктуру, базовые понятия и принципы ведения бизнеса, его организационно-правовые формы и основы бизнес-планирования 32 (ОПК-3) – Систему отношений при реализации предпринимательской деятельности и управление человеческими ресурсами 33 (ОПК-3) – Вопросы организации, регистрации, реорганизации и ликвидации фирмы 34 (ОПК-3) – Типы конкурентного поведения, антимонопольное регулирование и соответствующие стратегии управления
		<b>Уметь:</b> У1 (ОПК-3) – Проектировать организационные структуры У2 (ОПК-3) – Планировать и осуществлять мероприятия У3 (ОПК-3) – Распределять и делегировать полномочия, нести личную ответственность за результаты труда
		<b>Владеть:</b> В1 (ОПК-3) – Методами планирования, проектирования и организации малого и среднего бизнеса В2 (ОПК-3) – Методами реализации планов и мероприятий при ведении бизнеса

Коды компетенций	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-6	владение методами принятия решений в управлении операционной деятельностью организаций	Знать: 31(ОПК-6) – Правила поведения в коллективе и положительные качества бизнесмена
		32 (ОПК-6) – Содержание основных операций в инфраструктуре бизнеса
		Уметь: У1(ОПК-6) – Принимать решения при выборе бизнеса У2 (ОПК-6) – Принимать решения в различных ситуациях
		Владеть: В1(ОПК-6) – Методами принятия решений при заключении и реализации договоров

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Курс рассчитан на 18 часов лекций, 36 часов практических занятий, 9 часов самостоятельной работы. Всего 3 зачетных единицы (108 часов). Промежуточная аттестация в форме экзамена предусмотрена в 1 семестре.

Таблица 2

Вид учебных занятий и самостоятельная работа	Объем дисциплины, час.											
	Всего	Семестр										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>Очная форма обучения</i>												
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:</b>	<b>54</b>	<b>54</b>										
лекционного	18	18										
контрольная работа												
практического занятия	36	36										
<b>Самостоятельная работа студента (СРС)</b>	<b>9</b>	<b>9</b>										
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>9</b>	<b>9</b>										
	<b>45</b>	<b>45</b>										
<b>Общая трудоемкость (час. / з.е.)</b>	<b>108/3</b>	<b>108/3</b>										

Таблица 3

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)						Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы	СРС	КП / КР		
1	Методологические основы коммерческой деятельности.	1	1-2	2	4			1		3/50	
2	Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России.	1	3-4	2	4			1		3/50	
3	Потребительский рынок в системе общественного	1	5-6	2	4			1		3/50	Рейтинг-контроль №1



	воспроизводства.										
4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	1	7-8	2	4			1		3/50	
5	Субъекты коммерческой деятельности	1	9-10	2	4			1		3/50	
6	Объекты коммерческой деятельности	1	11-12	2	4			1		3/50	Рейтинг-контроль №2
7	Материально-техническая база коммерческой деятельности.	1	13-16	4	8			1		6/50	
8	Организация хозяйственных связей.	1	17-18	2	4			2		3/50	Рейтинг-контроль №3
Всего				18	36			9		27/50	Экзамен (45)

Таблица 4

Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем	Содержание тем	Коды компетенций	Коды ЗУН (в соответствии с табл. 1)
Тема 1	Методологические основы коммерческой деятельности.	Предмет и цель и задачи изучения данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи и основные функции коммерческой деятельности. Сущность и принципы коммерческой деятельности. Содержание и структура коммерческой деятельности. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Концепция коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности. Сферы применения коммерческой деятельности.	ОПК – 2 ОПК-3	31 (ОПК-2), 32 (ОПК-2), 32 (ОПК-3)
Тема 2	Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России.	Истоки возникновения рынка в России. Рыночные категории: обмен, товарное обращение, торговля. Принципы и условия формирования рыночных отношений. Становление основ коммерческого дела в России. Коммерческая деятельность восточных славян в период Киевской Руси: зарождение купечества и торгово-предпринимательская деятельность на Руси, первые торговые договоры. Первый свод законов «Русская правда». Предпринимательство в Московском государстве в XV-XVII вв.: формирование единого рынка и зарождение мануфактурного предпринимательства. Правовая основа деловой жизни в XVII в.: Новоторговый устав, Таможенный устав, Торговая уставная грамота. Российское предпринимательство в XVIII – первой половине XIX вв. в петровской и послепетровской России. Реформы второй половины XIX – начала XX вв. и их влияние на коммерческую деятельность. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX вв. Состояние и тенденции развития коммерческой деятельности в современных условиях глобализации.	ОПК-3 ОК-3	31 (ОПК-3) 32 (ОПК-3) У1 (ОПК-3) У3 (ОПК-3) 31 (ОК-3)
Тема 3	Потребительский рынок в системе	Характерные черты рыночной системы хозяйствования. Основные понятия, категории,	ОПК-2	У2 (ОПК-2) В1 (ОПК-2)



№ п/п	Наименование тем	Содержание тем	Коды компетенций	Коды ЗУН (в соответствии с табл. 1)
	общественного воспроизводства.	элементы рынка. Принципы рыночной экономики и основные функции рынка. Рынок товаров и услуг и его сущность. Потребительский рынок: цели, задачи, функции и основные элементы структура. Потребительский рынок как сфера обращения товаров и услуг и его роль в системе общественного воспроизводства. Функции сферы обращения как фазы цикла в воспроизводственном процессе. Конъюнктура и емкость потребительского рынка. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Потребительский рынок как индикатор создания потребительских ценностей в национальной экономике. Современное состояние и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города. Специфические особенности коммерческой деятельности на потребительском рынке. Сфера обращения товаров и услуг. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.	ОПК-3	B2 (ОПК-2) 33 (ОПК-3) 34 (ОПК-3) У2 (ОПК-3) У3 (ОПК-3) B1 (ОПК-3) B2 (ОПК-3)
Тема 4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	Сущность коммерческого риска и его классификация. Объективные и субъективные причины коммерческого риска. Виды рисков: политический, экономический, технический, производственный, финансовый, инновационный. Источник возникновения риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска: внешние и внутренние. Оценка риска. Основные методы и пути минимизации риска. Диверсификация как метод снижения риска. Страхование риска. Пути снижения внутренних рисков: проверка партнеров по бизнесу и условия заключения сделки, бизнес-планирование, подбор персонала, организация защиты коммерческой тайны.	ОПК-2 ОПК-3 ОПК-6	У1 (ОПК-2) 34 (ОПК-3) У2 (ОПК-6) B1 (ОПК-6)
Тема 5	Субъекты коммерческой деятельности	Государство, потребители, предприятия: модель взаимодействия. Юридические лица, их объединения, индивидуальные предприниматели – участники рыночного взаимодействия на потребительском рынке. Коммерческие и некоммерческие организации на потребительском рынке, их роль в решении социально-экономических задач общества. Коммерческие организации как субъект рыночных отношений: сущность, функции, классификация. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Сущностная характеристика коммерческого предприятия: определение, классификация, учредительные документы, признаки юридических лиц. Предприниматели как субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке.	ОПК-2  ОПК-6  ОК-3	У2 (ОПК-2) B1 (ОПК-2) B2 (ОПК-2) 32 (ОПК-6) У2 (ОПК-6) B1 (ОПК-6) 31 (ОК-3) У1 (ОК-3) B1 (ОК-3)

№ п/п	Наименование тем	Содержание тем	Коды компетенций	Коды ЗУН (в соответствии с табл. 1)
Тема 6	Объекты коммерческой деятельности	Товар как продукт труда в рыночной среде. Потребительская ценность товара и его свойства. Классификация товаров по целевому назначению: потребительские товары и товары производственного назначения. Потребительские блага, товарные ресурсы и товарные запасы. Экономическое назначение потребительских товаров как средства удовлетворения потребностей. Товарное обеспечение, состав и структура товарооборота, закономерности его развития. Стратегические решения в области товарной политики. Инновация, модификация, элиминация товара. Конкурентоспособность товаров как совокупность качественных, экономических и маркетинговых характеристик. Качественные показатели конкурентоспособности: функциональные, эргономические, эстетические, эксплуатационные и др. Номенклатура продукции, ее показатели: широта, глубина, насыщенность и товарный ассортимент. Товарный выпуск (готовая продукция) и методы его расчета в предприятии.	ОПК-3  ОК-3	31 (ОПК-3) 32 (ОПК-3) 33 (ОПК-3) У2 (ОПК-3) В2 (ОПК-3) 31 (ОК-3) У1 (ОК-3) В1 (ОК-3)
Тема 7	Материально-техническая база коммерческой деятельности.	Сущность основных производственных фондов, их классификация и структура. Нематериальные активы: состав и структура. Понятие деловой репутации коммерческого предприятия. Понятие «бренд» и его значение для хозяйственной деятельности коммерческой организации Оценка основных фондов предприятия, ее показатели. Амортизационные отчисления и их роль в воспроизводстве основных фондов предприятия. Амортизационный фонд, его формирование и основные направления использования. Система показателей, характеризующих экономическую эффективность использования основных фондов предприятия. Методика их расчетов. Критерии эффективности использования основных средств: взаимосвязь показателей фондоотдачи, производительности труда и фондовооруженности. Показатели интенсивного использования основных фондов. Основные направления повышения экономической эффективности использования основных фондов.	ОПК-2  ОПК-3	В1 (ОПК-2) В2 (ОПК-2) 31 (ОПК-3) 32 (ОПК-6)
Тема 8	Организация хозяйственных связей.	Взаимодействие предприятий в процессе осуществления коммерческой деятельности. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Сущность и порядок регулирования хозяйственных отношений. Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Договор поставки и договор купли-продажи. Оферта и акцепт. Порядок заключения и исполнения договоров. Изменение и расторжение	ОПК-3 ОК-3	В1 (ОПК-3) 31 (ОК-3) У1 (ОК-3) В1 (ОК-3)



№ п/п	Наименование тем	Содержание тем	Коды компетенций	Коды ЗУН (в соответствии с табл. 1)
		договора. Ответственность сторон за нарушение условий договоров. Агентский договор. Договор комиссии. Договор финансовой аренды (лизинг). Расчеты с контрагентами. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.		

## 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» предполагает использование следующих интерактивных форм проведения занятий: разбор конкретных ситуаций (темы 1,2,3,4); анализ и составление реальных документов (бизнес-плана, контракта, лицензии, Устава, Учредительного договора); проведение деловой игры (тема 5); кейс-стади (тема 2); тренировочные задания по лекционному курсу; составление контролирующих программ по пройденному курсу (при рейтинг-контроле).

## 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

### 6.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Трудоемкость самостоятельной работы студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» составляет 9 часов.

Таблица 5

### Вопросы для самостоятельного изучения

№ темы	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов
1	Сферы применения коммерческой деятельности	1
2	Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX вв.	1
3	Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.	1
4	Пути снижения внутренних рисков: проверка партнеров по бизнесу и условия заключения сделки, бизнес-планирование, подбор персонала, организация защиты коммерческой тайны.	1
5	Ассоциация компаний розничной торговли.	1
6	Государственные и международные стандарты и системы качества.	1
7	Источники финансирования капитальных вложений.	1
8	Коммерческая тайна, содержание и обеспечение ее защиты.	2
	<b>Итого:</b>	<b>9</b>

### 6.2. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в соответствии с Учебным планом в форме экзамена в 1 семестре для студентов. Студенты допускаются к экзамену по дисциплине в случае выполнения ими учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.



### 6.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

В ходе промежуточной аттестации осуществляется контроль освоения компетенций в соответствии с этапами их формирования.

#### Этапы формирования компетенций в ходе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность»

Таблица 6

№ п/п	Наименование тем	Содержание тем	Коды компетенций
Тема 1	Методологические основы коммерческой деятельности.	Предмет и цель и задачи изучения данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи и основные функции коммерческой деятельности. Сущность и принципы коммерческой деятельности. Содержание и структура коммерческой деятельности. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Концепция коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности. Сферы применения коммерческой деятельности.	ОПК-2 ОПК-3
Тема 2	Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России.	Истоки возникновения рынка в России. Рыночные категории: обмен, товарное обращение, торговля. Принципы и условия формирования рыночных отношений. Становление основ коммерческого дела в России. Коммерческая деятельность восточных славян в период Киевской Руси: зарождение купечества и торгово-предпринимательская деятельность на Руси, первые торговые договоры. Первый свод законов «Русская правда». Предпринимательство в Московском государстве в XV-XVII вв.: формирование единого рынка и зарождение мануфактурного предпринимательства. Правовая основа деловой жизни в XVII в.: Новоторговый устав, Таможенный устав, Торговая уставная грамота. Российское предпринимательство в XVIII – первой половине XIX вв. в петровской и послепетровской России. Реформы второй половины XIX – начала XX вв. и их влияние на коммерческую деятельность. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX вв. Состояние и тенденции развития коммерческой деятельности в современных условиях глобализации.	ОПК-3 ОК-3
Тема 3	Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства.	Характерные черты рыночной системы хозяйствования. Основные понятия, категории, элементы рынка. Принципы рыночной экономики и основные функции рынка. Рынок товаров и услуг и его сущность. Потребительский рынок: цели, задачи, функции и основные элементы структуры. Потребительский рынок как сфера обращения товаров и услуг и его роль в системе общественного воспроизводства. Функции сферы обращения как фазы цикла в производственном процессе. Конъюнктура и емкость потребительского рынка. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Потребительский рынок как индикатор создания потребительских ценностей в национальной экономике. Современное состояние и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города. Специфические особенности коммерческой деятельности	ОПК-2 ОПК-3



№ п/п	Наименование тем	Содержание тем	Коды компетенций
		на потребительском рынке. Сфера обращения товаров и услуг. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.	
Тема 4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	Сущность коммерческого риска и его классификация. Объективные и субъективные причины коммерческого риска. Виды рисков: политический, экономический, технический, производственный, финансовый, инновационный. Источник возникновения риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска: внешние и внутренние. Оценка риска. Основные методы и пути минимизации риска. Диверсификация как метод снижения риска. Страхование риска. Пути снижения внутренних рисков: проверка партнеров по бизнесу и условия заключения сделки, бизнес-планирование, подбор персонала, организация защиты коммерческой тайны.	ОПК-2 ОПК-3 ОПК-6
Тема 5	Субъекты коммерческой деятельности	Государство, потребители, предприятия: модель взаимодействия. Юридические лица, их объединения, индивидуальные предприниматели – участники рыночного взаимодействия на потребительском рынке. Коммерческие и некоммерческие организации на потребительском рынке, их роль в решении социально-экономических задач общества. Коммерческие организации как субъект рыночных отношений: сущность, функции, классификация. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Сущностная характеристика коммерческого предприятия: определение, классификация, учредительные документы, признаки юридических лиц. Предприниматели как субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке.	ОПК-2 ОПК-6 ОК-3
Тема 6	Объекты коммерческой деятельности	Товар как продукт труда в рыночной среде. Потребительская ценность товара и его свойства. Классификация товаров по целевому назначению: потребительские товары и товары производственного назначения. Потребительские блага, товарные ресурсы и товарные запасы. Экономическое назначение потребительских товаров как средства удовлетворения потребностей. Товарное обеспечение, состав и структура товарооборота, закономерности его развития. Стратегические решения в области товарной политики. Инновация, модификация, элиминация товара. Конкурентоспособность товаров как совокупность качественных, экономических и маркетинговых характеристик. Качественные показатели конкурентоспособности: функциональные, эргономические, эстетические, эксплуатационные и др. Номенклатура продукции, ее показатели: широта, глубина, насыщенность и товарный ассортимент. Товарный выпуск (готовая продукция) и методы его расчета в предприятии.	ОПК-3 ОК-3
Тема 7	Материально-техническая база коммерческой деятельности.	Сущность основных производственных фондов, их классификация и структура. Нематериальные активы: состав и структура. Понятие деловой репутации коммерческого предприятия. Понятие «бренд» и его значение для хозяйственной деятельности коммерческой организации. Оценка основных фондов предприятия, ее показатели. Амортизационные отчисления и их роль в воспроизводстве основных фондов предприятия. Амортизационный фонд,	ОПК-2 ОПК-3



№ п/п	Наименование тем	Содержание тем	Коды компетенций
		его формирование и основные направления использования. Система показателей, характеризующих экономическую эффективность использования основных фондов предприятия. Методика их расчетов. Критерии эффективности использования основных средств: взаимосвязь показателей фондоотдачи, производительности труда и фондовооруженности. Показатели интенсивного использования основных фондов. Основные направления повышения экономической эффективности использования основных фондов.	
Тема 8	Организация хозяйственных связей.	Взаимодействие предприятий в процессе осуществления коммерческой деятельности. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Сущность и порядок регулирования хозяйственных отношений. Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Договор поставки и договор купли-продажи. Оферта и акцепт. Порядок заключения и исполнения договоров. Изменение и расторжение договора. Ответственность сторон за нарушение условий договоров. Агентский договор. Договор комиссии. Договор финансовой аренды (лизинг). Расчеты с контрагентами. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.	ОПК-3 ОК-3

#### 6.4. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 7

Показатели и критерии оценивания компетенций по этапам их формирования					
Наименование тем	Коды компетенций	Коды ЗУВ	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Оценка
Методологические основы коммерческой деятельности.	ОПК – 2 ОПК-3	31 (ОПК-2), 32 (ОПК-2), 32 (ОПК-3)	Вопросы на экзамене 1-6	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает его на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение.  Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.	Отлично
Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России.	ОПК-3 ОК-3	31 (ОПК-3) 32 (ОПК-3) У1 (ОПК-3) У3 (ОПК-3) 31 (ОК-3)	Вопросы на экзамене 7-12		
Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства.	ОПК-2 ОПК-3	У2 (ОПК-2) В1 (ОПК-2) В2 (ОПК-2) 33 (ОПК-3) 34 (ОПК-3) У2 (ОПК-3) У3 (ОПК-3) В1 (ОПК-3) В2 (ОПК-3)	Вопросы на экзамене 13-14		
Коммерческий риск и способы его уменьшения	ОПК-2 ОПК-3 ОПК-6	У1 (ОПК-2) 34 (ОПК-3) У2 (ОПК-6) В1 (ОПК-6)	Вопросы на экзамене 17-20		
Субъекты коммерческой	ОПК-2	У2 (ОПК-2) В1 (ОПК-2)	Вопросы на экзамене		
					Хорошо

Наименование тем	Коды компетенций	Коды ЗУВ	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Оценка
деятельности	ОПК-6 ОК-3	B2 (ОПК-2) 32 (ОПК-6) У2 (ОПК-6) B1 (ОПК-6) 31 (ОК-3) У1 (ОК-3) B1 (ОК-3)	21-23	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.	Удовлетворительно
Объекты коммерческой деятельности	ОПК-3 ОК-3	31 (ОПК-3) 32 (ОПК-3) 33 (ОПК-3) У2 (ОПК-3) B2 (ОПК-3) 31 (ОК-3) У1 (ОК-3) B1 (ОК-3)	Вопросы на экзамене 15-16	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.	Неудовлетворительно
Материально-техническая база коммерческой деятельности.	ОПК-2 ОПК-3	B1 (ОПК-2) B2 (ОПК-2) 31 (ОПК-3) 32 (ОПК-6)	Вопросы на экзамене 24-34		
Организация хозяйственных связей.	ОПК-3 ОК-3	B1 (ОПК-3) 31 (ОК-3) У1 (ОК-3) B1 (ОК-3)	Вопросы на экзамене 35-36		

**6.5. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**Примеры тестовых заданий по дисциплине «Коммерческая деятельность», используемых при текущем контроле**  
**Рейтинг контроль № 1**

1. Идентичны ли дефиниции «коммерция», «бизнес», «предпринимательство», «коммерческая деятельность»?
2. Нужны ли коммерсанту знания об информационных системах? Какова роль коммерческой информации для организации коммерческой деятельности?
3. В чем проявляется взаимодействие коммерческой деятельности с маркетингом?
4. Как применяется понятие «организация» к объектам и субъектам коммерции?
5. Каковы задачи и основные функции коммерческой деятельности?
6. В чем состоит сущность и принципы коммерческой деятельности?
7. Как вы оцениваете влияние на организацию коммерческой деятельности экономических факторов внешней среды?
8. Можно ли утверждать, что базисом коммерческой деятельности является капитал и материально-техническая база? Почему торгово-коммерческие сделки не являются базисом коммерческой деятельности?
9. Каковы сферы применения коммерции?
10. В чем состоит отличие коммерческих процессов и коммерческих операций?



### Рейтинг-контроль №2

1. На каком историческом этапе торговля выделилась в самостоятельный вид деятельности?

Когда появились первые купцы?

2. Можно ли согласиться с утверждением, что торговля – вид деловых отношений, который играл первостепенную роль период раннего средневековья?

3. В чем суть первых торговых договоров?

4. Какова роль купечества в экономической, политической, культурной жизни Древней Руси?

5. Виды и формы торгового предпринимательства в XVI – XVII вв.

6. Каковы функции купеческих сотен и слобод в определении правового положения купечества в средневековой России?

7. Торгово-промышленная политика самодержавия в XVI–XVII вв.

8. Государственное предпринимательство в XVI–XVII вв.

9. Предпринимательство в период реформ Петра I.

10. Каково влияние предпринимательства и его место в экономической политике Екатерины II?

### Рейтинг-контроль №3

1. Каково место потребительского рынка в национальном хозяйстве страны?

2. Назовите составные элементы потребительского рынка. Как они влияют на хозяйственную деятельность торговых организаций?

3. Каковы особенности потребительского рынка и какое влияние они оказывают на функционирование торговых организаций?

4. Как взаимосвязаны между собой рыночные элементы «спрос», «предложение», «цена»?

5. В чем состоят особенности формирования спроса и предложения на потребительском рынке России?

6. Каковы итоги развития потребительского рынка за отчетный 2014 год? Проследите динамику социально-экономических показателей развития потребительского рынка за последние 3 года.

7. Каково влияние конъюнктуры потребительского рынка на результаты деятельности торговых организаций?

8. Выделите факторы, которые определяют тип конкурентного рынка в торговле.

9. Чем можно объяснить устойчивую тенденцию к возрастанию роли торгового предпринимательства в России?

10. Приведите примеры межрегиональных связей в сфере потребительского рынка.

### Регламент проведения текущего контроля и оценивания

№	Вид работы	Продолжительность
1.	Предел длительности тестирования (3 вопроса)	35-40 мин.
2.	Внесение исправлений	до 5 мин.
	Итого (в расчете на рейтинг)	до 45 мин.

### Общее распределение баллов текущего контроля по видам учебных работ для студентов (в соответствии с Положением)

Рейтинг-контроль 1	3 вопроса	До 10 баллов
Рейтинг-контроль 2	3 вопроса	До 10 баллов
Рейтинг контроль 3	3 вопроса	До 15 баллов
Посещение занятий студентом		5 баллов



Дополнительные баллы (бонусы)		5 баллов
Выполнение семестрового плана самостоятельной работы		15 баллов
	Итого	До 60 баллов

### Примерная тематика рефератов по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Актуальные направления коммерческой деятельности в сфере обращения товаров и услуг.
2. Анализ источников товарных ресурсов.
3. Ценообразование и его воздействие на развитие коммерческой деятельности.
4. Емкость и конъюнктура рынка и их влияние на организацию коммерческой деятельности.
5. Особенности коммерческой деятельности государственных и муниципальных унитарных предприятий.
6. Способы повышения деловой активности коммерческих предприятий.
7. Конкуренция на потребительском рынке и антимонопольное регулирование коммерческой деятельности.
8. Анализ и оценка факторов, влияющих на ассортиментную политику коммерческих организаций.
9. Товарные запасы и определение их величины в коммерческом предприятии.
10. Влияние товарооборачиваемости на коммерческую деятельность торговых предприятий.
11. Значение хозяйственных связей для коммерческой деятельности.
12. Основные этапы выбора поставщика коммерческими организациями.
13. Инновации в сфере коммерции.
14. Коммерческие риски: факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.
15. Значение договоров в коммерческой деятельности и формы ведения переговоров.
16. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
17. Коммерческая информация и ее защита.
18. Управление бизнес-процессом виртуального предприятия.
19. Мерчендайзинг как форма активного продвижения товаров к покупателю.
20. Организация биржевой торговли в Российской Федерации.

### Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Раскройте предмет дисциплины «Коммерческая деятельность».
2. Определите взаимосвязь коммерческой деятельности с маркетингом, товароведением и организацией торговли.
3. Охарактеризуйте основные направления организации коммерческой деятельности.
4. Охарактеризуйте условия возникновения рынка и деловых отношений в России.
5. Раскройте содержание коммерческой деятельности.
6. Раскройте принципы и функции коммерческой деятельности.
7. Субъекты и объекты коммерческой деятельности можно отнести к первоочередным факторам, которые влияют на коммерческую деятельность? Ответ аргументировать.
8. Охарактеризуйте виды субъектов коммерческой деятельности.
9. Проанализируйте основные отличия хозяйственного товарищества от хозяйственного общества.



10. Проанализируйте в чем заключаются различия между правом хозяйственного ведения и хозяйственного управления.
11. Проанализируйте предпринимательскую среду коммерческой деятельности.
12. Раскройте экономические факторы внешней среды.
13. Охарактеризуйте факторы внутренней среды коммерческой организации.
14. Охарактеризуйте основные коммерческие операции.
15. Раскройте понятия рынок продавца и рынок покупателя.
16. Раскройте причины возникновения коммерческого риска.
17. Выделите ситуации, при которых возникает коммерческий риск.
18. Дайте классификацию коммерческих рисков.
19. Раскройте факторы, влияющие на коммерческий риск.
20. Охарактеризуйте основные методы снижения коммерческого риска.
21. Дайте общую характеристику ресурсов коммерческого предприятия.
22. Раскройте понятие торгового ассортимента. В чем заключается его отличие от промышленного?
23. Охарактеризуйте процессы управления ассортиментом в торговле.
24. Охарактеризуйте этапы закупочной деятельности.
25. Каковы роль товарных запасов в поддержании устойчивости ассортимента?
26. Охарактеризуйте факторы, влияющие на товарооборотчиваемость.
27. Дайте общую характеристику организации хозяйственных связей в торговле.
28. Охарактеризуйте порядок заключения и исполнения договоров.
29. Раскройте содержание коммерческой работы по оптовым закупкам.
30. Раскройте особенности договора поставки.
31. Перечислите этапы процедуры планирования закупок.
32. Раскройте содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров.
33. Выделите виды розничной торговли.
34. Охарактеризуйте сущность и роль биржевая торговля в сфере обращения?
35. Проанализируйте виды биржевых сделок.
36. Раскройте понятие «опцион».

#### **6.6. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Экзамен принимает лектор. Оценка знаний студента на экзамене носит комплексный характер и определяется его:

- ответом на экзамене;
- учебными достижениями в семестровый период.

Знания, умения, навыки студента при проведении устного экзамена по дисциплине оцениваются по системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Основой для определения оценки служит уровень усвоения студентами материала, предусмотренного данной рабочей программой.

#### **Оценивание студента на экзамене по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

Оценка	Требования к знаниям
«Отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает его на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение.
«Хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.



«Удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
«Неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

### 6.7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучение по дисциплине «Коммерческая деятельность» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции и практические занятия) и самостоятельной работы студентов. Практические занятия дисциплины «Коммерческая деятельность» предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций.

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций относящихся к данному практическому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы.

Подготовка к экзамену. Текущий контроль должны сопровождать рефлексия участия в интерактивных занятиях и ответы на ключевые вопросы по изученному материалу. Итоговый контроль по курсу осуществляется в форме ответа на экзаменационные вопросы. В самом начале учебного курса необходимо познакомиться со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами занятий;
- контрольными мероприятиями;



- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;

- перечнем экзаменационных вопросов.

После этого должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### а) основная литература:

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса [Электронный ресурс] : Учебник / Э.А. Арустамов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 232 с. - ISBN 978-5-394-01031-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512626>

2. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д.Резник, А.В.Глухова, А.Е.Черницов; под общ. ред. С.Д.Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт) ISBN 978-5-16-010473-7, 500 экз. — Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=489804>

3. Ларионов, И. К. Предпринимательство [Электронный ресурс] : Учебник для магистров / И. К. Ларионов; Под ред. докт. экон. наук, проф. И. К. Ларионова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. - ISBN 978-5-394-02198-5. — Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450866>

### б) дополнительная литература:

1. Основы предприним. деят.: содерж. деят., кач-ва и компет., проф. карьера...: Уч.пос. / С.Д.Резник, И.В.Глухова.; Под общ. ред. С.Д.Резника. - 3 изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014-224с.: 60x90 1/16. - (ВО:Бакалавр.). (п) ISBN 978-5-16-006884-8, 500 экз. <http://znanium.com/bookread2.php?book=412258>

2. Основы малого и среднего предпринимательства: Практическое пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 446 с.: 60x90 1/16 + (Доп. мат. znanium.com). (переплет) ISBN 978-5-16-005687-6, 700 экз. — Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=350963>

3. Рубин, Ю. Б. Основы бизнеса [Электронный ресурс] : учебник / Ю. Б. Рубин. - 13-е изд. - М.: МФПУ Синергия, 2012. - 320 с. (Университетская серия). - ISBN 978-5-4257-0071-1. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=451392>

### в) Интернет-ресурсы:

1. <http://www.studentlibrary.ru> (Электронно-библиотечная система «Консультант студента» – многопрофильный образовательный ресурс.
2. <http://znanium.com> (Электронно – библиотечная система Znanium)
3. [www.iteam.ru](http://www.iteam.ru) (Портал iTeam – технологии корпоративного управления)

## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Иллюстративный и текстовый раздаточный материал.
2. Презентатор (стационарный и переносной) с мультимедиа технологиями.
3. Флипчарт.
4. Компьютерный класс с современным программным обеспечением и выходом в сеть Интернет.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.02 «Менеджмент» профиль «Управление проектами»

Рабочую программу составил к.э.н., доц., каф. МН и МР, Ползунова Н.Н. \_\_\_\_\_  
(ФИО, подпись)

**Рецензент:**  
Генеральный директор ООО «ПКФ Росток» Михеев А.П. \_\_\_\_\_  
(место работы, должность, ФИО, подпись)

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг»  
Протокол № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ года

**Заведующий кафедрой** д.э.н., проф. Филимонова Н.М. \_\_\_\_\_  
(ФИО, подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.02 «Менеджмент»

Протокол № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ года

**Председатель комиссии:**

**Заведующий кафедрой МН и МР** д.э.н., проф. Филимонова Н.М. \_\_\_\_\_  
(ФИО, подпись)



**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на \_\_\_\_\_ учебный год

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_