

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



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Направление подготовки – 38.03.02 - «Менеджмент»

Профиль/программа подготовки – Управление проектами

Уровень высшего образования - прикладной бакалавриат

Форма обучения – очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачет/зачет с оценкой)
1	4/144	18	36	-	63	Экзамен (27)
Итого	4/144	18	36	-	63	Экзамен (27)

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «**Коммерческая деятельность**» является сформирование знаний и практических навыков по основам предпринимательской деятельности, организации нового дела, ориентированию в инфраструктуре бизнеса на всех уровнях его системы и подготовить студента к изучению последующих базовых дисциплин специальности.

Задачи:

- научить студентов разбираться в типах и формах организации бизнеса; созданию собственной фирмы; проведению деловых переговоров и заключению договоров;
- изучить общие положения об особенностях управления структурами рыночной экономики; об основах менеджмента, коммерции, посредничества, биржевых операций, маркетинга, банковского и страхового дела в бизнесе; о системе инфраструктуры бизнеса; об организации международного бизнеса;
- дать представление о хозяйственном праве, антимонопольном законодательстве, механизме налогообложения фирмы, управлении финансами фирмы, о механизме работы бирж, выпуска ценных бумаг и их обращении на фондовом рынке, об особенностях международных деловых связей.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
ОК-3	частичный	Знать: особенности экономических отношений при различных организационно-правовых формах бизнеса; Уметь: давать оценку экономической эффективности деятельности фирмы; Владеть: методами расчета основных экономических показателей деятельности предприятия
ОПК-2	частичный	Знать: внешнюю и внутреннюю среды организации, инструменты деловых отношений. Уметь: взаимодействовать с внешней средой бизнеса. Устанавливать, поддерживать, развивать либо прекращать деловые отношения в бизнесе Владеть: навыками построения системы взаимодействий бизнеса с внешней средой
ОПК-3	частичный	Знать: инфраструктуру, базовые понятия и принципы ведения бизнеса, его организационно-правовые формы и основы бизнес –планирования; систему отношений при реализации предпринимательской деятельности и

		<p>управление человеческими ресурсами Вопросы организации, регистрации, реорганизации и ликвидации фирмы Типы конкурентного поведения, антимонопольные регулирование и соответствующие стратегии управления Уметь: Проектировать организационные структуры Планировать и осуществлять мероприятия Распределять и делегировать полномочия, нести личную ответственность за результаты труда Владеть: Методами планирования, проектирования и организации малого и среднего бизнеса Методами реализации планов и мероприятий при ведении бизнеса</p>
ОПК-6	частичный	<p>Знать: правила поведения в коллективе и положительные качества бизнесмена Содержание основных операций в инфраструктуре бизнеса Уметь: принимать решения при выборе бизнеса. Принимать решения в различных ситуациях. Владеть: методами принятия решений при заключении и реализации договоров</p>
ПК-5	частичный	<p>Знать: взаимосвязи между стратегиями компаний. Основы подготовки сбалансированных управленческих решений, взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний Уметь: анализировать взаимосвязи между стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений, анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений Владеть: навыком анализа взаимосвязи между стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>
ПК-14	частичный	<p>Знать: основные принципы и стандарты финансового учета для организации предпринимательской деятельности Уметь: формировать финансовую отчетность при организации бизнеса Владеть: навыками управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета</p>

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часа

№ п/п	Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость в часах				Объем учебной работы с применением интерактивных методов (в часах/%)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Методологические основы коммерческой деятельности	1	1-2	2	4		7	4/50	
2	Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России	1	3-4	2	4		8	4/50	
3	Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства	1	5-6	2	4		8	4/50	Рейтинг-контроль №1
4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	1	7-8	2	4		8	4/50	
5	Субъекты коммерческой деятельности	1	9-10	2	4		8	4/50	
6	Объекты коммерческой деятельности	1	11-12	2	4		8	4/50	Рейтинг-контроль №2
7	Коммерческие сделки и контракты	1	13-16	2	4		8	4/50	
8	Материально-техническая база коммерческой деятельности	1	17	2	4		8	4/50	Рейтинг-контроль №3
9	Организация хозяйственных связей	1	18	2	4		8	4/50	
Всего за <u> 1 </u> семестр:		1	18	18	36		63	36/50	Экзамен
Наличие в дисциплине КП/КР									
Итого по дисциплине		1	18	18	36		63	36/50	Экзамен

Содержание лекционных занятий по дисциплине

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. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Концепция творческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности.

Тема 2. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России

Истоки возникновения рынка в России. Рыночные категории: обмен, товарное обращение и 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 договоры. Первый свод законов «Русская правда». Предпринимательство в московском государстве. Российское предпринимательство в XVIII – первой половине XIX года. Реформы второй половины XIX – начала XX века. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX века.

Тема 3. Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства

Характерные черты рыночной системы хозяйствования. Основные понятия, категории, элементы рынка. Принципы рыночной экономики и функции рынка. Потребительский рынок. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Современные состояния и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города.

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 и производственный, финансовый и инновационный. Источник возникновения риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска.

Тема 5. Субъекты коммерческой деятельности

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.

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.

Тема 7. Коммерческие сделки и контракты

Понятие и виды сделок и контрактов. Методы проведения и технологии заключения коммерческих сделок. Внешнеэкономическая коммерческая деятельность. Структура внешнеэкономических контрактов. Условия поставки и расчеты по контракту.

Тема 8. Материально-техническая база коммерческой деятельности

Сущность основных производственных фондов, их классификация и структура. Нематериальные активы: состав и структура. Понятие «бренд» и его значение для хозяйственной деятельности коммерческой организации.

Тема 9. Организация хозяйственных связей

Взаимодействие предприятий в процессе осуществления коммерческой деятельности. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Сущность, и порядок регулирования хозяйственных отношений. Ответственность сторон за нарушение условий договоров.

Содержание практических занятий по дисциплине

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. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Концепция творческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности.

Тема 2. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России

Истоки возникновения рынка в России. Рыночные категории: обмен, товарное обращение и 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 договоры. Первый свод законов «Русская правда». Предпринимательство в московском государстве. Российское предпринимательство в XVIII – первой половине XIX года. Реформы второй половины XIX – начала XX века. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX века.

Тема 3. Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства

Характерные черты рыночной системы хозяйствования. Основные понятия, категории, элементы рынка. Принципы рыночной экономики и функции рынка. Потребительский рынок. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Современные состояния и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города.

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 и производственный, финансовый и инновационный. Источник возникновения риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска.

Тема 5. Субъекты коммерческой деятельности

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.

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.

Тема 7. Коммерческие сделки и контракты

Понятие и виды сделок и контрактов. Методы проведения и технологии заключения коммерческих сделок. Внешнеэкономическая коммерческая деятельность. Структура внешнеэкономических контрактов. Условия поставки и расчеты по контракту.

Тема 8. Материально-техническая база коммерческой деятельности

Сущность основных производственных фондов, их классификация и структура. Нематериальные активы: состав и структура. Понятие «бренд» и его значение для хозяйственной деятельности коммерческой организации.

Тема 9. Организация хозяйственных связей

Взаимодействие предприятий в процессе осуществления коммерческой деятельности. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Сущность, и порядок регулирования хозяйственных отношений. Ответственность сторон за нарушение условий договоров.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Коммерческая деятельность» используются разнообразные образовательные технологии, как традиционные, так и с применением интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

Групповые дискуссии (темы 1,3,7)

Case – study (темы 2,4,6,8)

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

6.1. Текущий контроль успеваемости

Примеры тестовых заданий по дисциплине «Коммерческая деятельность», используемых при текущем контроле

Рейтинг-контроль 1

1. Понятие бизнеса, коммерческой деятельности, их родовые черты, отличие от предпринимательства
2. Функциональные формы капитала
3. Общественный характер деятельности в сфере бизнеса
4. История рынка и бизнеса. Процесс организации бизнеса
5. Система бизнеса, ее структура и содержание. Интегративные качества системы бизнеса
6. Правовое регулирование бизнеса. Бизнес и политика. Бизнес в рыночной экономике, секторы и сегменты рынка

Рейтинг-контроль №2

1. Сущность и научное содержание синергетического эффекта при взаимодействии субъектов в едином комплексе
2. Разработка критериев конкурентоспособности субъектов малого бизнеса
3. Бизнес как товар: его формирование, обеспечение стандартизации управления, гарантийное обслуживание
4. Определение периода инвестиций на жизненном цикле производства товара и технологии
5. Организационные модели управления в современном обществе, их выбор и возможные пути развития
6. Бифуркационные процессы в периоды кризисов и их использование в управлении бизнесом.

Рейтинг-контроль №3

- Финансовая устойчивость бизнеса
2. Организация малых инновационных предприятий
 3. Организация высокотехнологичных производств
 4. Организационные структуры управления и их моделирование
 5. Взаимодействие и взаимовлияние предпринимательских рисков
 16. Разработка системы критериев отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса.

6.2. Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Понятие бизнеса, коммерческой деятельности, их родовые черты, отличие от предпринимательства
 2. Функциональные формы капитала
 3. Общественный характер деятельности в сфере бизнеса
 4. История рынка и бизнеса. Процесс организации бизнеса
 5. Система бизнеса, ее структура и содержание. Интегративные качества системы бизнеса
 6. Правовое регулирование бизнеса. Бизнес и политика. Бизнес в рыночной экономике, секторы и сегменты рынка
 7. Субъекты бизнеса. Классификация юридических лиц и предпринимательских фирм
 8. Предпринимательство без образования юридического лица. Трастовый бизнес
 9. Разновидности и особенности хозяйственных обществ, товариществ, кооперативов
 10. Объединения предпринимательских фирм, особенности их деятельности
 11. Малые предприятия и предприятия государственного сектора
 12. Предприятия с иностранным капиталом и совместные с ними предприятия.
- Оффшорные и свободные экономические зоны
13. Создание малых предприятий
 14. Законодательство о малом и среднем бизнесе
 15. Типы бизнес-планов, их структура и разработка
 16. Организационный этап при создании фирмы. Устав и учредительный договор, их содержание и отличие
 17. Реорганизация фирмы, виды механизмов реорганизации. Порядок и особенности ликвидации фирмы
 18. Банкротство, его причины, стратегия предотвращения и процедуры осуществления
 19. Понятия и черты конкуренции. Методы конкурентной борьбы. Регулирование конкуренции
 20. Методы монополистической практики
 21. Коммерческие сделки и контракты, их виды и особенности. Методы и этапы проведения коммерческих сделок. Внешнеэкономические контракты
 22. Внешнеэкономическая коммерческая и торговая деятельность, их участники
 23. Схемы осуществления платежей по внешнеэкономическому контракту
 24. Понятие, функции, элементы инфраструктуры бизнеса
 25. Назначение, заключение, содержание коллективного договора на предприятии
 26. Информационный рынок и информационные технологии в бизнесе. Консалтинговые компании.
 27. Рекламные агентства. Роль и виды рекламы в бизнесе
 28. Товарный рынок. Торговые посредники, их права
 29. Товарная биржа: назначение, признаки, функции. Биржевые посредники, внебиржевое посредничество
 30. Биржевые сделки, их особенности. Фьючерсные биржи
 31. Кредитно-банковская система. Кредитный фонд. Эмиссионные и коммерческие банки
 32. Инвестиционные фонды капиталов. Фонды сертификатов. Объединенные инвестиционные трасты. Управляющие и международные инвестиционные фонды
 33. Страховые компании в бизнесе. Субъекты страхового рынка. Организационная структура страхования
 34. Финансовые биржи фондовые и валютные, их разновидности и особенности. Сделки

на фондовой бирже. Брокеры, дилеры и маклеры.

35. Основные экономические и финансовые критерии и показатели деятельности фирмы.

36. Методы расчета показателей эффективности деятельности фирмы.

6.3. Самостоятельная работа обучающегося

Самостоятельная работа студентов предусматривает изучение и конспектирование научной и учебной основной и дополнительной литературы в соответствии с кругом вопросов, планируемых программой к освоению. Обширный материал для самостоятельной работы содержит также периодически издания и сетевые ресурсы. По результатам освоения студентам предлагается подготовить доклады по следующим темам:

1. Придание бизнесу товарных свойств (бизнес для продажи): разработка стандартов организации и управления
2. Математическое описание кривых жизненного цикла предприятия, товара, технологии и т.п.
3. Кризисы в системах человеческой организации и их роль в эволюции общества
4. Устойчивость и неустойчивость экономики, факторы их обуславливающие, резонансные и синергетические процессы в экономике
5. Риски экономического «обвала», их взаимодействие и взаимовлияние
6. Возможные пути предотвращения кризисов: изоляция государства, страхование, натуральное хозяйство, адаптивное управление и т.д.
7. Сущность и научное содержание синергетического эффекта при взаимодействии субъектов в едином комплексе
8. Разработка критериев конкурентоспособности субъектов малого бизнеса
9. Бизнес как товар: его формирование, обеспечение стандартизации управления, гарантийное обслуживание
10. Определение периода инвестиций на жизненном цикле производства товара и технологии
11. Финансовая устойчивость бизнеса
12. Организация малых инновационных предприятий
13. Организация высокотехнологичных производств
14. Организационные структуры управления и их моделирование
15. Взаимодействие и взаимовлияние предпринимательских рисков
16. Разработка системы критериев отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса
17. Оценка товарных свойств бизнеса

Фонд оценочных материалов (ФОМ) для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
1	2	3	4
Основная литература*			
Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат).	2020		http://znanium.com/catalog/product/1063380

Государство и бизнес: основы взаимодействия: учебник / М.Е. Косов, А.В. Сигарев, О.Н. Долина [и др.]. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 295 с. — (Высшее образование: Бакалавриат)	2020		http://znanium.com/catalog/product/1043979
Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат).	2020		http://znanium.com/catalog/product/1063380
<i>Дополнительная литература</i>			
Риск-менеджмент — основа устойчивости бизнеса: учеб. пособие / А. Н. Ряховская, О. Г. Крюкова, М. О. Кузнецова; под ред. О. Г. Крюковой. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2018. — 256с.	2018		http://znanium.com/catalog/product/975577
Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебное пособие / Н.А. Казакова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 208 с. — (Высшее	2020		http://znanium.com/catalog/product/1044244

7.2. Периодические издания

1. Журнал «Проблемы теории и практики управления».
2. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом».
3. Журнал «Вопросы управления предприятием».
4. Журнал «Управление продажами».

7.3. Интернет-ресурсы

1. <http://www.quicksite.name> – ведение бизнеса посредством интернет-маркетинга.
2. <http://www.bci-marketing.aha.ru/> – сайт журнала «Практический маркетинг»
3. <https://pmmagazine.ru/> – сайт журнала «Управление проектами».


8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы. Практические работы проводятся в аудиториях, оснащенных мультимедиа оборудованием, компьютерном классе с доступом в интернет.


Перечень используемого лицензионного программного обеспечения:

- операционная система семейства Microsoft Windows;
- пакет офисных программ Microsoft Office;

Консультант Плюс.


Рабочую программу составил доц. каф. МНиМР, к.э.н., доц. Зайцева И.А. 
(ФИО, подпись)

Рецензент:

Директор ООО «Амест», Щелконогов Д.В. 
(место работы, должность, ФИО, подпись)

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг»

Протокол № 1 от «31» 08 2020 года

Заведующий кафедрой д.э.н., доц. Ползунова Н.Н. 
(ФИО, подпись)

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

Протокол № 1 от «31» 08 2020 год

Председатель комиссии:

д.э.н., доц. Ползунова Н.Н. 
(ФИО, подпись)