


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

Цель дисциплины «Коммерческая деятельность» - это формирование знаний и развитие компетенций в области современной теории коммерческой деятельности и формирование навыков ее практического использования у слушателей магистратуры, обучающихся по программе «Стратегический менеджмент и маркетинг».

Задачи дисциплины:


- ❖ ознакомить слушателей магистратуры с основными понятиями, законами, принципами и концептуальными подходами теории коммерческой деятельности в;
- ❖ рассмотреть этапы процесса коммерческой деятельности;
- ❖ охарактеризовать инструменты, формы, особенности, функции коммерческой деятельности;
- ❖ выявить методические особенности коммерческой деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

«Коммерческая деятельность» является дисциплиной по выбору вариативной части Рабочего учебного плана подготовки магистров по направлению «Стратегический менеджмент и маркетинг» и имеет код Б1.В.ДВ.01.01.

Освоение курса «Коммерческая деятельность» базируется на знаниях и умениях, полученных студентами по всем дисциплинам, изучаемым ранее: иностранный язык в профессиональной деятельности и международной коммуникации, технология самоорганизации личности, современные проблемы менеджмента, теория организации и организационное поведение, методы исследований в менеджменте.


В свою очередь, курс «Коммерческая деятельность» обеспечивает получение основных теоретических знаний, умений для последующего изучения дисциплин: Маркетинг в отраслях и сферах деятельности, Маркетинг территорий, Рекламные технологии, Бренд-менеджмент, PR-технологии, Психология в маркетинге, Документообеспечение управленческой и маркетинговой деятельности, Статистические методы в маркетинге, Проектная деятельность, Практика по профилю профессиональной деятельности, Преддипломная практика, Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие следующих компетенций:

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
ПК-2 - Способен разрабатывать и реализовывать маркетинговые программы с использованием инструментов комплекса маркетинга, осуществлять управление маркетинговой деятельностью	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • приемы управления маркетинговой деятельностью организации, подразделениями, группами (командами) сотрудников, маркетинговыми программами и сетями для осуществления коммерческой деятельности; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • управлять маркетинговой деятельностью организации, подразделениями, группами (командами) сотрудников, маркетинговыми программами для осуществления коммерческой деятельности; <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • навыками управления маркетинговой деятельности организации, подразделениями, группами (командами) сотрудников, с использованием маркетинговых программ для осуществления коммерческой деятельности

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах (всего) 2 ЗЕТ


4.2. Объем дисциплины по видам учебной работы (в часах):

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения - очная)		
	всего по плану	в том числе по семестрам	
		3	4
Контактная работа обучающихся с преподавателем в соответствии с УП	20	-	20
Аудиторные занятия, в том числе:	20	-	20
лекции	10	-	10
семинары и практические занятия	10	-	10
лабораторные работы, практикумы	-	-	-
Самостоятельная работа студента	52	-	52
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы:	Реферат Коллоквиум Контрольная работа	-	Реферат Коллоквиум Контрольная работа
Курсовая работа	-	-	-
Вид промежуточной аттестации	зачет	-	зачет
Всего часов по дисциплине	72	-	72

4.3. Содержание дисциплины. Распределение часов по темам и видам учебной работы:

Форма обучения очная

Название разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий					Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия			Занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа	
		Лекции	Практические занятия, семинары	Лабораторные работы, практикумы			
1. Методологические основы коммерческой деятельности.	13	2	2	-	2	9	Реферат
2. Субъекты коммерческой деятельности. Формы торгово-посреднических структур.	11	1	1	-	1	7	Контрольная работа
3. Коммерческая деятельность по закупкам товаров или услуг.	11	1	1	-	1	9	Коллоквиум
4. Оптовая торговля.	13	2	2	-	2	9	Реферат
5. Розничная торговля.	13	2	2	-	2	9	Контрольная работа
6. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.	13	2	2		2	9	Коллоквиум
Итого:	72	10	10	-	10	52	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности.

Подходы к сущности коммерческой деятельности. Субъекты и объект коммерческой деятельности, ее цели, задачи, принципы и основные функции. Этапы процесса коммерческой деятельности и их характеристики. История становления коммерции в России: с древнейших времен по сегодняшний день.

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности. Формы торгово-посреднических структур.

Коммерческие и некоммерческие организации: содержание, основные признаки и функции. Хозяйственные товарищества виды обществ, их сходства и отличия. Объединения коммерческих организаций и их значение. Сущность и особенности производственных кооперативов, унитарных государственных и муниципальных предприятий. Виды и характеристики дистрибьюторов. Особенности дилерства. Консигнаторы, комиссионеры, агенты и брокеры: их сущность и основные функции. Специфика функционирования торговых домов, аукционных торгов и ярмарок. Электронная и биржевая торговля.

Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам товаров или услуг.

Сущность коммерческой деятельности по закупкам товаров в. Составление планов закупок товаров. Бюджет снабжения предприятия. Сущность и виды поставщиков. Биржи, оптовые ярмарки, аукционы и оптовые рынки как специализированные формы поставщиков-посредников. Исследование среды поставщиков. Критерии оценки поставщиков. Выбор поставщиков товаров. Установление хозяйственных связей с поставщиками. Предмет, условия и функции договора поставки.

Тема 4. Оптовая торговля.


Содержание оптового товарооборота. Характеристики оптовых предприятий. Коммерческие функции в оптовой торговле. Транзитная и складская формы оптовой торговли. Методы оптовых продаж со склада (продажа товаров по контрактам, на основе личной отборки, по телефонным и письменным заказам, посредством почтово-посылочных операций и др.) Кооперация в оптовой торговле. Формы кооперации (горизонтальная и вертикальная). Организационные формы, стимулирующие оптовую торговлю. Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.

Тема 5. Розничная торговля.

Сущность, функции и виды розничной торговли. Классификация предприятий розничной торговли. Этапы торгово-технологического процесса розничной торговли. Методы продажи товаров при розничной торговле (через прилавок, с открытой выкладкой товаров, по образцам, самообслуживание покупателей и др.), их сравнительные характеристики. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров розничного торгового предприятия. Показатели количественной оценки товарного ассортимента розничной торговой точки (коэффициент устойчивости ассортимента, оборачиваемость товаров и др.). Современные направления развития розничных торговых сетей и магазинов в РФ.

Тема 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия. Технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия. Система показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия. Сущность коммерческого риска, причины его возникновения.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Трудоемкость практических и семинарских занятий составляет – 10 часов (по очной форме обучения).

Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности.

Форма проведения семинарского занятия - научная дискуссия о сущности коммерческой деятельности. Обсуждение рефератов по истории становления коммерции в России.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Какова сущность коммерческой деятельности?
2. Охарактеризуйте субъекты и объект коммерческой деятельности?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Каковы цели, задачи, принципы и основные функции коммерческой деятельности?
4. Дайте характеристику этапам процесса коммерческой деятельности.
5. Каковы особенности становления коммерции в России? В чем состоят сходства и различия истории развития коммерции в России и за рубежом?

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности. Формы торгово-посреднических структур.

Форма проведения семинарского занятия – деловая игра выбору организационно- правовой форме коммерческой организации.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Каково содержание, основные признаки и функции коммерческих и некоммерческих организаций?
2. Охарактеризуйте виды организационно-правовых форм коммерческих организаций.

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. В чем состоят достоинства и недостатки индивидуальных, семейных и частных предприятий?
4. Дайте характеристику хозяйственным товариществам и обществам.
5. Каковы сходства и отличия, особенности функционирования ПАО, АО и ООО в РФ?

Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам товаров или услуг.

Форма проведения семинарского занятия – деловая игра выбору поставщиков для закупки товаров/услуг. Коллоквиум по видам и характеристикам коммерческих организаций и их объединений.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Раскройте сущность коммерческой деятельности по закупкам товаров.
2. Каковы основные этапы планирования закупок товаров?
3. Охарактеризуйте различные виды поставщиков.

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:


4. Дайте характеристику биржам, оптовым ярмаркам, аукционам и оптовым рынкам как специализированным формам поставщиков-посредников.
5. Каковы основные методики исследования среды поставщиков?
6. В чем заключаются особенности становления хозяйственных связей с поставщиками?

Тема 4. Оптовая торговля.

Форма проведения семинарского занятия – ролевая игра созданию оптовой фирмы. Контрольная работа в форме письменного тестирования по пройденному материалу.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Раскройте содержание оптового товарооборота.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

2. В чем состоят сходства и различия транзитной и складской форм оптовой торговли?
3. Каковы методы оптовых продаж со склада?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

4. Каковы формы кооперации?
5. В чем заключаются основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов? Каковы особенности их функционирования и опыт развития в РФ?

Тема 5. Розничная торговля.

Форма проведения семинарского занятия - деловая игра по организации розничного торгового предприятия. Обсуждение рефератов о современных тенденциях развития розничной торговли в РФ.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Охарактеризуйте функции и виды розничной торговли.
2. Какова классификация предприятий розничной торговли?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Дайте характеристику этапам торгово-технологического процесса розничной торговли.
4. Каковы методы продажи товаров при розничной торговле?
5. Раскройте сущность понятия «уровень культуры торгового обслуживания».

Тема 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Форма проведения семинарского занятия - решение расчетных задач по оценке эффективности коммерческой деятельности предприятия. Контрольное тестирование студентов.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Каковы основные методы анализа и оценки коммерческой деятельности торгового предприятия?
2. В чем заключается технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности торгового предприятия?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Охарактеризуйте систему показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия.
4. В чем заключается сущность коммерческого риска? Каковы причины его возникновения?


7.ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ, ПРАКТИКУМЫ

Данный вид работ по дисциплине учебным планом не предусмотрен.


8.ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ

8.1. Тематика рефератов по дисциплине

1. Предпринимательство в Древнерусском государстве 9-12 вв.
2. Предпринимательская культура в период феодальной раздробленности в России (13в. – I пол. 15в.).
3. Особенности коммерции в России II пол. 15 в. – 17в.
4. Коммерция в России в период петровских реформ.
5. Коммерция в России в эпоху «женского правления» (1725г. – конец 18в.).
6. Коммерция в России в эпоху промышленного переворота 19в.
7. Всплеск промышленной активности в России в 1860-1900гг.
8. Развитие рыночных структур в России в 19в.
9. Коммерция в эпоху монополизации российского рынка в начале XX века.
10. Развитие промышленности в Симбирской губернии в 19 веке.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

11. Коммерция в Симбирской губернии в конце 19в.
12. Предпринимательство и благотворительность в Симбирской губернии: опыт 19 века – начала XX века.
13. Основные формы попечительской деятельности в Симбирской губернии.
14. История развития коммерческих банков и товарных бирж в дореволюционной России.
15. История развития биржевой деятельности в РФ.
16. Деятельность коммерсантов Демидовых в дореволюционной России.
17. Коммерция Саввы Тимофеевича Морозова.
18. Деятельность купца Александра Николаевича Иванова.
19. Деятельность купцов Строгановых, Елисеевых, Мамантовых, Третьяковых, Шатровых и др.
20. Деловая этика дореволюционной России.
21. Гильдия купцов: опыт становления и развития в России.
22. Российская ассоциация маркетинга: опыт становления и развития в России, сходства и отличия от зарубежных ассоциаций маркетинга.
23. Цели, задачи и основные направления деятельности Российской гильдии маркетологов. Особенности членства в РГМ.
24. Великие купцы и коммерсанты России (П.М. Третьяков, С.И. Мамонтов, А.С. Вишняков и др.).
25. Опыт становления и развития коммерции в Ульяновской области в конце XX - начале XXI в.
26. Ремесла и промыслы Симбирской губернии.
27. Ремесла и промыслы Ульяновской области.
28. Союзы и ассоциации коммерческих организаций.
29. Основные организационно-правовые формы коммерческих организаций в РФ (АО, ПАО, ООО, товарищества и др.), их сходства, отличия, достоинства и недостатки, возможности и перспективы функционирования в России.
30. Тенденции развития закупочной деятельности в РФ.
31. Роль регионального закупочного центра в деятельности сети розничных магазинов самообслуживания (супермаркетов).
32. Логистика закупок: сущность, характеристик, функции, особенности.
33. Оптовая торговля: сущность, характеристики, функции.
34. Виды оптовых торговых посредников и их характеристики.
35. Роль франчайзинга в оптовой торговле.
36. Возможности оптовой интернет-торговли.
37. Оптовая система «cash and carry».
38. Современные формы розничной торговли.
39. Магазины самообслуживания: история появления и развития в РФ.
40. Магазины самообслуживания: история появления и развития за рубежом.
41. Нестационарная уличная розничная торговля: характеристики, особенности функционирования.
42. Стационарная розничная уличная торговля: характеристики, особенности функционирования.
43. Оценка эффективности коммерческой деятельности.
44. Прибыль как экономический результат коммерческой деятельности.
45. Выручка от реализации: сущность, способы расчета.
46. Издержки обращения и пути их экономии.
47. Рентабельность коммерческой деятельности: сущность, способы расчета и пути повышения.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

Написание реферата – это краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания научного труда или трудов, включающий обзор литературы по теме, выбранной из перечня предлагаемых выше тем. Цель написания реферата – формирование и развитие компетенций обучающегося в области самостоятельной научно-исследовательской работы студента, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Объем реферата может быть от 5 до 15 страниц формата А4. В структуре реферата выделяются: титульный лист, реферативный текст, список использованной литературы. В реферате допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. Критерии оценки реферата: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи; оформление реферата. По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарских и практических занятиях в виде публичных выступлений с соответствующим обсуждением.

8.2. Тематика контрольных работ

1. Субъекты коммерческой деятельности. Формы торгово-посреднических структур.

2. Розничная торговля.


Цель написания контрольной работы – выявление уровня знания студентом теоретического материала по соответствующей тематике. Контрольная работа предполагает письменные ответы обучающегося на поставленные вопросы и задания. Контрольная работа может быть проведена в форме группового письменного тестирования с использованием открытых/закрытых вопросов, либо в форме письменного решения заданий, кейс-ситуаций и задач по соответствующей тематике.

8.3. Тематика курсовых работ по дисциплине.

Данный вид работы по дисциплине не предусмотрен учебным планом.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ

1. Подходы к сущности коммерческой деятельности.
2. Субъекты и объект коммерческой деятельности, ее цели, задачи, принципы и основные функции.
3. Этапы процесса коммерческой деятельности и их характеристики. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.
4. История становления коммерции в России.
5. Коммерческие и некоммерческие организации: содержание, основные признаки и функции.
6. Виды организационно-правовых форм коммерческих организаций.
7. Хозяйственные товарищества и общества как важнейшие организационно-правовые формы коммерческих компаний в современных условиях хозяйствования.
8. Виды обществ (АО, ПАО, ООО и др.), их сходства и отличия, особенности функционирования в РФ.
9. Объединения коммерческих организаций (союзы, ассоциации) и их значение.
10. Сущность и особенности производственных кооперативов, унитарных государственных и муниципальных предприятий.
11. Содержание, характеристики, функции и опыт развития в РФ стратегических альянсов, консорциумов, финансово-промышленных групп и холдингов.
12. Сущность и виды поставщиков, их роль в закупочной деятельности.
13. Биржи, оптовые ярмарки, аукционы и оптовые рынки как специализированные формы поставщиков-посредников.
14. Выбор поставщиков материальных ресурсов и товаров.
15. Предмет, условия и функции договора поставки. Обязанности поставщика и покупателя.


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

16. Объем, качество, комплектность, цена и сроки поставки.
17. Виды и характеристики дистрибьюторов.
18. Особенности дилерства.
19. Консигнаторы, комиссионеры, агенты и брокеры: их сущность и основные функции
20. Участие в аукционах и торгах как особый метод оптовой закупки/продажи товара.
21. Классификация торгов. Характеристика этапов процесса закрытых торгов.
22. Характеристики оптовых предприятий.
23. Методы оптовых продаж со склада.
24. Кооперация в оптовой торговле.
25. Организационные формы, стимулирующие оптовую торговлю.
26. Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов.
27. Сущность, функции и виды розничной торговли.
28. Классификация предприятий розничной торговли.
29. Меры стимулирования продаж в розничной торговой сети.
30. Формирование сбалансированного товарного ассортимента в организациях розничной торговли.
31. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.
32. Прибыль как показатель экономического эффекта от коммерческой деятельности.
33. Рентабельность как показатель эффективности коммерческой деятельности.
34. Издержки обращения: сущность, состав, пути экономии в коммерческой деятельности.
35. Сущность коммерческого риска, причины его возникновения.

10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ

Форма обучения очная

Название тем	Вид самостоятельной работы	Объем в часах	Форма контроля
1. Методологические основы коммерческой деятельности.	Проработка учебного материала, письменные ответы на вопросы на закрепление знаний	9	Проверка ответов на вопросы
2. Субъекты коммерческой деятельности. Формы торгово-посреднических структур.	Проработка учебного материала, письменные ответы на вопросы на закрепление знаний;	7	Проверка ответов на вопросы
3. Коммерческая деятельность по закупкам товаров или услуг.	Проработка учебного материала, выполнение заданий по теме	9	Проверка выполнения заданий
4. Оптовая торговля.	Проработка учебного материала, таблично-аналитические задания по теме	9	Проверка ответов на таблично-аналитические задания по теме
5. Розничная торговля.	Проработка учебного материала, решение кейс-задач по теме	9	Проверка решений кейсов по теме
6. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.	Проработка учебного материала, составление конспекта по теме	9	Проверка конспекта

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Аудитории для проведения лекций, семинарских занятий, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций.

Аудитории укомплектованы специализированной мебелью, учебной доской. Аудитории для проведения лекций оборудованы мультимедийным оборудованием для предоставления информации большой аудитории. Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде, электронно-библиотечной системе. Перечень оборудования, используемого в учебном процессе, указывается в соответствии со сведениями о материально-техническом обеспечении и оснащённости образовательного процесса, размещёнными на официальном сайте УлГУ в разделе «Сведения об образовательной организации».

13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

Разработчики программы дисциплины:

к.э.н, доцент кафедры управления ИЭиБ
ФГБОУ ВО «УлГУ»



Голубева С.А.