

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный гуманитарный университет»  
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра управления

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки - 38.03.02 «Менеджмент»

Направленность – «Менеджмент»

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения – очно-заочная

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2023

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

канд. экон. наук, доцент М.А. Лашкевич

Ответственный редактор

д-р экон. наук, проф. Н. В. Овчинникова

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ 11 от 13.04.2023

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

### **1. Пояснительная записка**

1.1 Цель и задачи дисциплины

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

### **2. Структура дисциплины**

### **3. Содержание дисциплины**

### **4. Образовательные технологии**

### **5. Оценка планируемых результатов обучения**

5.1. Система оценивания

5.2. Критерии выставления оценок

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

### **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

6.1. Список источников и литературы

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

### **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

### **8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья**

### **9. Методические материалы**

9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы

## **Приложения**

Приложение 1. Аннотация дисциплины

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **1.1. Цель и задачи дисциплины**

Рабочая программа дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профили «Информационный менеджмент», «Маркетинг», «Международный менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Цель дисциплины: являются изучение и практическое применение управления коммерческой деятельности предприятий в сфере товарного обращения. Для осуществления профессиональной деятельности коммерсант должен обладать экономическими, организационными и правовыми знаниями, что способствует повышению эффективности коммерческих процессов.

Задачи дисциплины:

- понимание роли, сущности и тенденций развития предпринимательской деятельности;
- познание приоритетных видов, объектов и субъектов предпринимательской деятельности;
- познание законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность;
- познание организации индивидуального и коллективного предпринимательства; организационных форм предпринимательства; современных форм сотрудничества предпринимателей;
- закрепление понимания многообразия экономических процессов в современном предпринимательстве, их связь с другими процессами, происходящими в предпринимательской среде;
- формирование у студентов предпринимательских способностей и воспитание культуры предпринимательской деятельности;
- закрепление методов определения экономической эффективности предпринимательской деятельности; совершенствования организации и управления;
- умение выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения.

**1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих профессиональных (ОПК), предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

*Профессиональные компетенции (ПК),*

<i>Коды компетенции</i>	<i>Содержание компетенций</i>	<i>Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине</i>
ПК-1 Способен планировать и организовывать международную деятельность (внешнеэкономическую)	ПК-1.3 Осуществляет контроль исполнения обязательств по реализации международной (внешнеэкономической) деятельности. ПК-1.5 Организует и поддерживает связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (органа государственного или муниципального управления, некоммерческие организации)	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: владеть навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.

### 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление коммерческой деятельностью» является вариативной частью учебного плана по направлению подготовки «Менеджмент» профиль «Международный менеджмент».

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Экономическая теория», «Теория менеджмента», «История управленческой мысли», «Маркетинг».

В результате освоения дисциплины (модуля) формируются компетенции, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Внутрифирменное планирование», «Управление персоналом», «Экономика предприятий».

#### Структура дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» для очной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа (ов).

#### Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
4	Лекции	12
4	Семинары/лабораторные работы	12
Всего:		24

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 84 академических часа(ов).

### 3. Содержание дисциплины «Управление коммерческой деятельностью»

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий	Сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.
2	Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия	Понятие методологии коммерческой деятельности торгового предприятия. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Системный подход к

		<p>коммерческой деятельности. Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Формы и отношения собственности в условиях рынка. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты.</p>
3	<p>Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия</p>	<p>Коммерческая служба промышленного предприятия и ее основные функции. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия</p>
4	<p>Организационно-правовые формы функционирования предприятий</p>	<p>Промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности. Учреждения уголовно-исполнительной системы как субъекты коммерческой деятельности. Правовые формы предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества. Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Торговые дома.</p>
5	<p>Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности</p>	<p>Понятие субъектов коммерческой деятельности и их характеристика. Особенности посреднической деятельности в коммерции. Необходимость торгово-посреднической деятельности, ее функции и задачи. Особенности розничной торговли, ее функции и задачи. Характеристика хозяйственных подразделений в коммерции: общества и хозяйственные товарищества, АО, муниципальные и федеральные (унитарные) предприятия, кооперативы, частные предприятия. Порядок регистрации, функционирования и ликвидации коммерческих предприятий.</p>
6	<p>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей</p>	<p>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управление и мотивация труда персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.</p>
7	<p>Материально-техническое</p>	<p>Планирование закупочной коммерческой</p>

	<i>обеспечение деятельности коммерческих предприятий</i>	<i>деятельности. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.</i>
8	<i>Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции</i>	<i>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления Коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий</i>
9	<i>Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения</i>	<i>Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Организация перевозок грузов. Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. Анализ закупочной коммерческой деятельности. Анализ сбытовой деятельности предприятия.</i>
10	<i>Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности</i>	<i>Назначение и уровни стратегического планирования. Корпоративная стратегия. Корпоративно-портфельный подход. Производственная стратегия. Типы стратегий и методика стратегического планирования. Состав и содержание стратегии фирмы. Процесс стратегического планирования и внедрение его результатов.</i>

## 1. Информационные и образовательные технологии



При реализации программы дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» используются различные образовательные технологии, направленные на формирование заявленных компетенций. В аудиторную нагрузку входят лекционные и семинарские занятия, а также различные формы контроля. Используются активные и интерактивные формы проведения занятий. При реализации программы дисциплины «Тайм-менеджмент» используются: проблемный метод изложения лекционного материала, решение практических задач по вопросам темы на семинарских занятиях.

Самостоятельная работа студентов подразумевает подготовку к семинарским занятиям, проводимым в форме разбора конкретных ситуаций; индивидуальную работу в компьютерном классе и библиотеке. Она направлена на закрепление и углубление знаний, полученных в ходе аудиторных занятий.

Изучение дисциплины заканчивается подготовкой итоговой письменной работы, написанной студентами на основе анализа материалов, собранных в ходе самостоятельной работы в компьютерном классе и библиотеке. Итоговая письменная работа по дисциплине позволяет проверить уровень овладения студентами общепрофессиональных и профессиональных компетенций, заявленными в данной дисциплине и соответствующих ФГОС ВО по направлению подготовки 380302 «Менеджмент».

**Образовательные технологии по дисциплине  
«Управление коммерческой деятельностью»**

*\_68\_ % – интерактивных занятий от объема аудиторных занятий*

***Информационные и образовательные технологии***

<b><i>№ п/п</i></b>	<b><i>Наименование раздела</i></b>	<b><i>Виды учебной работы</i></b>	<b><i>Информационные и образовательные технологии</i></b>
<b><i>1</i></b>	<b><i>2</i></b>	<b><i>3</i></b>	<b><i>5</i></b>
<b><i>1.</i></b>	<b><i>Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий</i></b>	<b><i>Лекция</i></b>  <b><i>Семинар</i></b>  <b><i>Самостоятельная работа</i></b>	<b><i>Вводная лекция</i></b>  <b><i>Развернутая беседа</i></b>
<b><i>2.</i></b>	<b><i>Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия</i></b>	<b><i>Лекция</i></b>  <b><i>Семинар</i></b>  <b><i>Самостоятельная работа</i></b>	<b><i>Лекция</i></b>  <b><i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций</i></b>

3.	<i>Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия</i>	<i>Лекция</i>  <i>Семинар</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция</i>  <i>Дискуссия</i>  <i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций</i>
4.	<i>Организационно-правовые формы функционирования предприятий</i>	<i>Лекция</i>  <i>Семинар</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Проблемная лекция</i>  <i>Занятия</i>  <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
5.	<i>Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности</i>	<i>Лекция</i>  <i>Семинар</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Проблемная лекция</i>  <i>Развернутая беседа с обсуждением доклада</i>  <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
6.	<i>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей</i>	<i>Лекция</i>  <i>Семинар</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция с разбором конкретных ситуаций</i>  <i>Развернутая беседа с обсуждением доклада</i>
7.	<i>Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий</i>	<i>Лекция</i>  <i>Семинар</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция</i>  <i>Развернутая беседа.</i>  <i>Подготовка к контрольной работе.</i>
8.	<i>Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции</i>	<i>Лекция</i>  <i>Семинар</i>	<i>Лекция</i>  <i>Контрольная работа</i>

		<i>Самостоятельная работа</i>	
9.	<i>Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения</i>	<i>Лекция</i>  <i>Семинар</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция</i>  <i>Дискуссия</i>  <i>Занятия с обсуждением доклада</i>
10.	<i>Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности</i>	<i>Лекция</i>  <i>Семинар</i>  <i>Контрольная работа</i>	<i>Лекция</i>
11.	<i>Промежуточная аттестация</i>		<i>Зачет в устной форме</i>

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

## **5. Оценка планируемых результатов обучения**

### **5.1. Система оценивания**

В процессе изучения курса проводится рейтинговый контроль знаний студентов в соответствии с Положением РГГУ о его проведении. Он предполагает учет результатов самостоятельной работы по выполнению типовых и ситуационных заданий, а также степени участия студентов в обсуждении вопросов на семинарских занятиях.

Оценка знаний представляет собой совокупность различных показателей работы студента в течение всего процесса обучения. По курсу «Управление коммерческой

деятельностью» предусматривается текущий контроль успеваемости в форме опроса на занятиях, тестирования, выполнение практических заданий. Промежуточный контроль проводится в форме тестирования (2 семестр) и итоговой письменной контрольной работы (2 семестр, экзамен). С учетом набранных в семестре баллов студенты получают экзамен. Итоговая контрольная работа проводится в форме письменной работы, предусматривающей ответы в свободной форме на поставленные вопросы.

Итоговая оценка выставляется в полном соответствии с утверждённой в РГГУ рейтинговой системой контроля знаний.

Форма контроля	Срок отчетности	Максимальное количество баллов
		в
		За одну работу
1. Участие в обсуждении теоретических вопросов на семинарских занятиях	2 недели	10 баллов
2. Выполнение практических заданий на семинарских занятиях	2,3,4,5,6 недели	6 баллов
3. Тестирование (темы 1-5)	4 неделя	10 баллов
4. Контрольная работа (темы 6-10)	5 неделя	10 баллов
5. Промежуточная аттестация (экзамен)	6 неделя	
6. Итого за семестр (дисциплину)		

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, набравшему не менее 50 баллов в результате суммирования баллов, полученных при текущем контроле и промежуточной аттестации в каждом семестре. Полученный совокупный результат (максимум 100 баллов) конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100- балльная шкала	Традиционная шкала	
95-100	отлично	зачтено
83-94		
68-82	хорошо	
56-67		
50-55	удовлетворительно	
20-49		
0-19		
	неудовлетворительно	не зачтено

## 5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ А,В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей. Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетвори-тельно»/ «зачтено (удовлетвори-тельно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		<p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно» / не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

### **5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Управление коммерческой деятельностью»**

В процессе изучения курса проводится контроль знаний студентов в соответствии с Положением РГГУ о его проведении. Он предполагает учет результатов написания контрольных работ на семинарских занятиях, результатов самостоятельной работы по выполнению аналитических заданий, а также степени участия студентов в обсуждении вопросов и выполнения практических заданий на семинарских занятиях.

Оценка знаний представляет собой совокупность различных показателей работы студента в течение всего процесса обучения. По курсу «Управление коммерческой деятельностью» предусматривается текущий контроль успеваемости в форме опроса на занятиях, тестирования и выполнение практических заданий. Промежуточный контроль проводится в форме защиты итогового теста и итоговой письменной контрольной, с учетом набранных в семестре баллов, по результатам которых студенты получают зачет (3 семестр), и экзамен (4 семестр). Итоговая контрольная работа проводится в форме письменной работы, предусматривающей ответы в свободной форме на поставленные вопросы.

Итоговая оценка выставляется в полном соответствии с утверждённой в РГГУ рейтинговой системой контроля знаний.

#### *Текущий контроль*

При оценивании устного опроса и участия в дискуссии на семинаре учитываются:

- степень раскрытия содержания материала (0-2 балла);
- изложение материала (грамотность речи, точность использования терминологии и символики, логическая последовательность изложения материала (0-2 балла);
- знание теории изученных вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков (0-1 балл).

При оценивании выполнения практических заданий учитывается:

- знание теории изученных вопросов, правильное использование полученных знаний (0-1 балла);
- полнота выполнения типового задания и/или ситуационной задачи, полнота осмысления реальной профессионально-ориентированной ситуации, необходимой для решения данной проблемы (0-2 балла);
- правильность выбора методов и моделей, позволяющие оценивать и диагностировать умения и навыки синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей, поиском рациональных альтернативных вариантов (0-3 балла).

При оценивании контрольной работы учитывается:

- полнота выполненной работы (задание выполнено не полностью и/или допущены две и более ошибки или три и более неточности) – 1-2 балла;
- обоснованность содержания и выводов работы (задание выполнено полностью, но обоснование содержания и выводов недостаточны, но рассуждения верны) – 3-4 балла;
- работа выполнена полностью, в рассуждениях и обосновании нет пробелов или ошибок, возможна одна неточность -5-6 баллов.

#### *Промежуточная аттестация (экзамен)*

При проведении промежуточной аттестации студент должен ответить на 3 вопроса (два вопроса теоретического характера и один вопрос практического характера).

При оценивании ответа на вопрос теоретического характера учитывается:

- теоретическое содержание не освоено, знание материала носит фрагментарный характер, наличие грубых ошибок в ответе (1-3 балла);
- теоретическое содержание освоено частично, допущено не более двух-трех недочетов (4-7 баллов);

– теоретическое содержание освоено почти полностью, допущено не более одного-двух недочетов, но обучающийся смог бы их исправить самостоятельно (8-11 баллов);

– теоретическое содержание освоено полностью, ответ построен по собственному плану (12-20 баллов).

При оценивании ответа на вопрос практического характера учитывается:

– ответ содержит менее 20% правильного решения (1-2 балла);

– ответ содержит 21-89 % правильного решения (3-10 баллов);

– ответ содержит 90% и более правильного решения (11-20 баллов).

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **6.1. Список источников и литературы**

#### *Литература*

Список основной литературы:

1. *Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров)ISBN 978-5-394-02531-0. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/329767>*
2. *Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - Москва : Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с. ISBN 978-5-9776-0241-9. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/320695>*

### **6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимый для освоения дисциплины (модуля)**

**Интернет-ресурсы:**

1. <http://www.budgenrf.ru> – Мониторинг экономических показателей;
2. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
3. <http://www.garant.ru>- Гарант;
4. <http://www.nta-rus.ru>– Национальная торговая ассоциация;
5. <http://www.rbc.ru>– РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
6. <http://www.rtpress.ru>– Российская торговля;



7. <http://www.torgrus.ru>– *Новости и технологии торгового бизнеса.*

### 6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Доступ к профессиональным базам данных: <https://liber.rsuh.ru/ru/bases>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

### 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для обеспечения дисциплины «Управление Коммерческой деятельностью» используется материально-техническая база образовательного учреждения: компьютерные классы и научная библиотека РГГУ.

Состав программного обеспечения:

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
2	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
3	Kaspersky	Лаборатория Касперского	лицензионное

### 8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
  - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
  - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
  - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
  - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
  - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
  - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
  - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
  - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
  - в печатной форме увеличенным шрифтом;
  - в форме электронного документа;
  - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа;
  - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
  - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
  - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
  - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
  - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
    - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - передвижными, регулируемыми эргономическими партами СИ-1;
  - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

## **9. Методические материалы**

### **9.1. Планы семинарских занятий**

*Тема 1(6 ч.) Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий*

*Цель занятия: Рассмотреть сущность и задачи коммерческой деятельности. Изучить содержание коммерческой деятельности.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Тема 2 (6 ч.) Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия.*

*Цель занятия: Рассмотреть модель товарного рынка. Рынок товаров и потребитель. История развития коммерческого предпринимательства в России. Коммерческая система в сфере товарного обращения. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

- 1. Понятие коммерческой информации и способы ее получения.*
- 2. Технология торговой деятельности.*
- 3. Продажа товаров на товарных биржах, оптовых рынках, аукционах, ярмарках, выставках.*
- 4. Торги как форма соревновательной торговли.*

*Контрольные вопросы:*

- 1. Раскройте содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи.*
- 2. По каким признакам классифицируют коммерческие услуги.*

*Тема 3(6ч.) Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия.*

*Цель занятия: Коммерческая служба промышленного предприятия и ее основные функции. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия.*

*Вопросы для обсуждения:*

- 1. Многообразие современных рынков сбыта.*
- 2. Отличительные свойства бизнес - рынка и потребительского рынка.*
- 3. Структура коммерческой операции.*
- 4. Основные этапы реализации коммерческой операции.*

5. *Коммерческие и технологические процессы как элементы коммерческой операции.*

*Тема 4 (6ч.) Организационно-правовые формы функционирования предприятий*

*Цель занятия: Рассмотреть промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности. Учреждения уголовно-исполнительной системы как субъекты коммерческой деятельности. Правовые формы предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества. Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Торговые дома.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

- 1. Предприятие как субъект коммерческой деятельности.*
- 2. Правовые формы предприятий.*
- 3. Организационные формы объединения отечественных и зарубежных предприятий.*

*Тема 5 (8ч.) Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности*

*Цель занятия: Понятие субъектов коммерческой деятельности и их характеристика. Особенности посреднической деятельности в коммерции. Необходимость торгово-посреднической деятельности, ее функции и задачи. Особенности розничной торговли, ее функции и задачи. Порядок регистрации, функционирования и ликвидации коммерческих предприятий.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

- 1. Классификация хозяйствующих субъектов.*
- 2. Основные типы предприятий как юридических лиц.*
- 3. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика.*
- 4. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний.*
- 5. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования*

*Контрольные вопросы: Дать характеристику хозяйственных подразделений в коммерции: общества и хозяйственные товарищества, АО, муниципальные и федеральные (унитарные) предприятия, кооперативы, частные предприятия.*

*Тема 6 (8ч.) Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей*

*Цель занятия: Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управление и мотивация труда персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

*Коммерческая служба предприятия: задачи, функции. Факторы, влияющие на организационное построение структуры отделов. Закономерности формирования организационных структур коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия. Специфика организации и управления коммерческой деятельностью на промышленных предприятиях.*

*Тема 7 (4ч.) Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий*

*Цель занятия: Планирование закупочной коммерческой деятельности. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Тема 8 (6ч.) Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции*

*Цель занятия: Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления*

*Коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Тема 9 (8ч.) Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения*

*Цель занятия: Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Организация перевозок грузов. Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. Анализ закупочной коммерческой деятельности. Анализ сбытовой деятельности предприятия.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Тема 10 (8ч.) Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности*

*Цель занятия: Назначение и уровни стратегического планирования. Корпоративная стратегия. Корпоративно-портфельный подход. Производственная стратегия. Типы стратегий и методика стратегического планирования. Состав и содержание стратегии фирмы. Процесс стратегического планирования и внедрение его результатов.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

*Контрольные вопросы:*

*1. Укажите существующие методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах.*

*2. Почему важна эффективность закупок в хозяйственных предприятиях?*

*3. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями.*

*4. Почему выбор деловых партнеров и времени имеет столь решающее значение в осуществлении производственно-коммерческой деятельности?*

*5. Когда и как происходит разработка плана закупок материальных ресурсов, назовите его общие концепции?*

*6. Каким образом в хозяйственном предприятии происходит ведение переговоров о закупке товаров, прием и обработка заказов, заключение договоров и контрактов; предоставление услуг?*

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы

## АННОТАЦИЯ

Цель дисциплины «Управление коммерческой деятельностью»: изучение и освоение студентами научных и законодательных основ организации и ведения предпринимательской деятельности в РФ; изучение особенностей, проблем и перспектив ее развития в России.

Задачи: понимание роли, сущности и тенденций развития предпринимательской деятельности; познание приоритетных видов, объектов и субъектов предпринимательской деятельности; познание законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность; познание организации индивидуального и **коллективного** предпринимательства; организационных форм предпринимательства; современных форм сотрудничества предпринимателей; закрепление понимания многообразия экономических процессов в современном предпринимательстве, их связь с другими процессами, происходящими в предпринимательской среде; формирование у студентов предпринимательских способностей и воспитание культуры предпринимательской деятельности; закрепление методов определения экономической эффективности предпринимательской деятельности; совершенствования организации и управления; умение выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- коммерческую деятельность как систему;
- сущность и виды коммерческих и сопутствующих (технологических) процессов;
- структуру современной коммерции и методы управления торговыми операциями;
- совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей в коммерции;
- закономерности функционирования и взаимодействия коммерческих процессов и операций по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей;
- законодательные основы, правила и процедуры реализации товаров и услуг в условиях рыночной экономики.

Уметь:

- организовывать коммерческую деятельность в условиях рынка;
- выбирать торговых партнеров;

- вести коммерческие переговоры и заключать коммерческие контракты, в соответствии с существующей коммерческой практикой;
- контролировать и регулировать ход выполнения коммерческих сделок на рынке товаров и услуг;
- заключать и исполнять коммерческие сделки.

Владеть:

- методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль);
- методами разработки и реализации маркетинговых программ;
- методами анализа финансовой отчетности и финансового прогнозирования;
- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации;