

Минобрнауки России

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга и торгового дела

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

«Б1.Д.Б.23 Коммерческая деятельность»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки)

Менеджмент организации

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная

Год набора 2024

Рабочая программа дисциплины «Б1.Д.Б.23 Коммерческая деятельность» рассмотрена и утверждена на заседании кафедры

Кафедра маркетинга и торгового дела

протокол № 6 от "12" 02 2024г.

Заведующий кафедрой

Кафедра маркетинга и торгового дела



О.М. Калиева

наименование кафедры

подпись

расшифровка подписи

Исполнители:

доцент

должность



подпись

Н.В. Лужнова

расшифровка подписи

должность

подпись

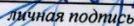
расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии по направлению подготовки

38.03.02 Менеджмент, профиль МО

код наименование



И.Н. Корабейников

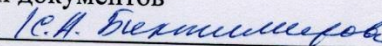
расшифровка подписи

Заведующий отделом формирования фонда и научной обработки документов

личная подпись

Н.Н. Бигалиева

расшифровка подписи



Уполномоченный по качеству факультета

личная подпись

Ю.В. Рожкова

расшифровка подписи

№ регистрации _____

© Лужнова Н.В., 2024
© ОГУ, 2024

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины: формирование у обучающихся теоретических знаний в области организации коммерческой деятельности на предприятии, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачи:

- освоение основ коммерческой деятельности (субъектов, объектов и принципов) применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности предприятия;
- овладение методами управления технологическими и коммерческими процессами торговых предприятий;
- овладение навыками проведения экономического, финансового и маркетингового анализа деятельности коммерческого предприятия;
- приобретение умений и навыков использования теоретических знаний в практических ситуациях, а также освоение необходимой для профессиональной деятельности общепрофессиональной компетенции.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к базовой части блока Д «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *Б1.Д.Б.17 Современная концепция маркетинга*

Постреквизиты дисциплины: *Б1.Д.Б.20 Разработка управленческих решений, Б1.Д.В.4 Маркетинговые коммуникации, Б1.Д.В.5 Риск-менеджмент, Б1.Д.В.7 Бизнес-планирование*

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Код и наименование формируемых компетенций	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций
ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4-В-5 Знает методы организации и развития коммерческой деятельности ОПК-4-В-6 Способен применять методы управления технологическими и коммерческими процессами торговых предприятий	Знать: основы организации коммерческой деятельности для развития новых направлений деятельности и организаций Уметь: выявлять и оценивать рыночные возможности нового товара или услуги; управлять технологическими и коммерческими процессами торговых предприятий Владеть: методами экономического, финансового и маркетингового анализа для разработки бизнес-плана развития коммерческой деятельности предприятия

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц (180 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	3 семестр	всего
Общая трудоёмкость	180	180
Контактная работа:	69,25	69,25
Лекции (Л)	34	34
Практические занятия (ПЗ)	34	34
Консультации	1	1
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25
Самостоятельная работа: - выполнение индивидуального творческого задания (ИТЗ); - решение типовых задач; - самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий; - изучение разделов курса в системе электронного обучения; - подготовка к практическим занятиям; - подготовка к рубежному контролю и т.п.)	110,75	110,75
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	экзамен	

Разделы дисциплины, изучаемые в 3 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Концепция коммерческой деятельности	50	10	10		30
2	Бизнес-планирование и результаты коммерческой деятельности	50	10	10		30
3	Коммерческая деятельность предприятий оптовой и розничной торговли	42	8	8		26
4	Основы организации торгово-посреднических структур	38	6	6		26
	Итого:	180	34	34		112
	Всего:	180	34	34		112

4.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. Концепция коммерческой деятельности

Предпосылки становления, формирования и развития коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Соотношение понятий «коммерческая деятельность», «предпринимательство», «бизнес», их общность и различия. Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности и предпринимательства.

Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели. Организационно-правовые формы функционирования предприятий и участников коммерческой деятельности. Профессиональные и деловые качества коммерсанта; деловая этика: нормы и правила; деловой этикет: понятие, составляющие; деловой протокол.

Объекты коммерческой деятельности. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Классификация товаров. Услуга как объект коммерческой деятельности: понятие, виды услуг. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации. Деньги как объект коммерческой деятельности.

Раздел 2. Бизнес-планирование и результаты коммерческой деятельности

Общая структура бизнес-плана: резюме; описание предприятия и его окружение; описание продукта; анализ рынка, маркетинг и продажи; организационный план; план производства; финансовый план; экономическая и финансовая оценка эффективности; риски проекта, их минимизация и правовое обеспечение; календарный план реализации инвестиционного проекта; приложения.

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, валовой доход, издержки обращения и прибыль. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров. Основные финансовые показатели коммерческой деятельности предприятий: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент финансовой устойчивости. Основные маркетинговые показатели коммерческой деятельности предприятия: доля рынка, конкурентоспособность товара, ассортимент, имидж, затраты на рекламу. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности.

Раздел 3. Коммерческая деятельность предприятий оптовой и розничной торговли

Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение, функции, факторы развития, емкость. Конъюнктура рынка: определение спроса и предложения на товарных рынках. Инфраструктура рынка товаров и услуг.

Определение оптовой торговли. Сущность и функции оптовых организаций. Виды предприятий оптовой торговли. Задачи и содержание коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий. Технологические и коммерческие операции в оптовой торговле. Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Оптимальный размер заказа. Документальное оформление закупок товаров. Контроль и учет поставок

Организация товародвижения: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Сущность розничной торговли и ее функции как завершающей стадии торгово-технологического процесса товародвижения. Характеристика и классификация предприятий розничной торговли. Технологические и коммерческие операции в розничной торговле. Понятие товарных запасов, их роль при формировании ассортимента в розничной торговле. Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.

Раздел 4. Основы организации торгово-посреднических структур

Коммерческие посредники на товарном рынке: виды услуг; биржи, аукционы, торговые дома, выставки, ярмарки. Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. Организация торговли на аукционах. Понятие и виды аукционов. Торги как форма соревновательной торговли: понятия и значения торгов, их виды и условия проведения, организаторы и участники торгов. Современный российский аукционный рынок.

Сущность лизинга. Функции лизинга в экономике. Участники лизинговой сделки. Формы и виды лизинга. Лизинговый договор. Методика расчёта лизингового платежа. Лизинг персонала.

4.3 Практические занятия (семинары)

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Обсуждение научного подхода к концепции коммерческой деятельности с научно-педагогическим работником	2
2	1	Формирование схемы коммерческой деятельности	2
3	1	Изучение содержания уставных документов коммерческого предприятия	2
4	1	Обсуждение порядка открытия нового предприятия	2
5	1	Личные качества и компетенции предпринимателя	2
6	2	Содержания бизнес-плана развития коммерческой деятельности предприятия	2
7, 8, 9	2	Расчет показателей эффективности экономической, финансовой и маркетинговой деятельности	6
10	2	Построение точки безубыточности	2
11	3	Расчет емкости и доли рынка	2
12	3	Отличия в деятельности организаций оптовой и розничной торговли	2

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
13, 14	3	Оценка рыночных возможностей нового товара или услуги	4
15	4	Особенности проведения торгов	2
16, 17	4	Деловая игра «Аукцион»	4

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 212 с. : схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696972> (дата обращения: 15.03.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04840-1. – Текст : электронный.

2. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлениям подготовки 38.03.06 Торговое дело, 38.03.02 Менеджмент / [О. М. Калиева и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования "Оренбург. гос. ун-т". – Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.35 Мб). – Оренбург : ОГУ, 2017. – 193 с. – Загл. с тит. экрана. – Adobe Acrobat Reader 6.0 – ISBN 978-5-7410-1654-1. – Режим доступа: http://artlib.osu.ru/web/books/metod_all/35087_20170303.pdf

3. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего образования по направлениям подготовки 38.03.06 Торговое дело, 38.03.02 Менеджмент: [в 2 ч.] / [О. М. Калиева и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования "Оренбург. гос. ун-т". – Ч. 2. – Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.16 Мб). – Оренбург : ОГУ, 2017. – 192 с. – Загл. с тит. экрана. – Adobe Acrobat Reader 6.0. – Режим доступа: http://artlib.osu.ru/web/books/metod_all/60113_20171205.pdf

5.2 Дополнительная литература

1. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе [Текст] : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. – Москва : Юрайт, 2014. – 372 с. : ил. – (Бакалавр. Базовый курс). – Библиогр.: с. 371-372. – ISBN 978-5-9916-2897-6.

2. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2023. – 286 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696966> (дата обращения: 15.03.2023). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05388-7. – Текст : электронный.

5.3 Периодические издания

1 Маркетинг в России и за рубежом : журнал. – М. : Агентство "Роспечать", 2018, 2019, 2020, 2021, 2022., 2023, 2024.

2 Маркетинг и маркетинговые исследования : журнал. – М. : Агентство "Роспечать", 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024.

3 Менеджмент в России и за рубежом : журнал. – М. : Агентство "Роспечать", 2018, 2019, 2020.

4 Российское предпринимательство : журнал. – М. : Агентство "Роспечать", 2018, 2019.

5 Экономическая наука современной России : информационный бюллетень: журнал. – М. : ВИНТИ, 2018, 2019, 2020.

5.4 Интернет-ресурсы

<http://www.marketolog.ru> – журнал «Маркетолог»

<http://marketing.web-3.ru> – тематический портал о маркетинге

<http://obs.ru> – портал «Открытая школа бизнеса»
<http://www.advmarket.ru> – электронный журнал по маркетингу «Advmarket»
<http://www.sostav.ru> – сайт о рекламе, маркетинге и PR
<https://azconsult.ru/blog/> - все о маркетинге для малого бизнеса и фрилансеров
<http://www.edu.ru> - Российское образование. Федеральный портал.
<http://rsl.ru/> - Российская государственная библиотека.
<http://www.rasl.ru> - Библиотека Академии Наук. БАН.
<http://www.msu.ru/libraries/> - Научная библиотека МГУ.
<http://hse.ru/> - Высшая школа экономики. Национальный исследовательский университет.
<http://ecsocman.hse.ru/> - Научно-образовательный портал IQ ВШЭ.
<http://glossary.ru/> - Служба тематических толковых словарей.
<http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей.
<http://www.businesspress.ru> - статьи, пресс-релизы, новости, мероприятия, предложения, аналитика, консультации, интервью.
<http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера).

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- 1 Операционная система РЕД ОС
- 2 Пакет офисных приложений LibreOffice
- 3 Программная система для организации видео-конференц-связи MTS Link
- 4 Яндекс.Браузер - браузер, созданный компанией «Яндекс» на основе движка (бесплатная версия) Режим доступа: <https://browser.yandex.ru>.
- 5 Профессиональная база данных и рейтинги креативности агентств, эффективности коммуникационных агентств, Digital-агентств АКАР, эффективности медийных агентств, маркетинговых услуг Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), режим доступа: <https://www.akarussia.ru/node/9307>
- 6 ГАРАНТ Платформа F1 [Электронный ресурс]: справочно-правовая система. / Разработчик ООО НПП «ГАРАНТ-Сервис», 119992, Москва, Воробьевы горы, МГУ, [1990–2024]. – Режим доступа в сети ОГУ для установки системы: <\\fileserver1\GarantClient\garant.exe>
- 7 КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», [1992–2024]. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: <\\fileserver1\CONSULT\cons.exe>
- 8 <http://edu.garant.ru/garant/study/> - Интернет-версия ГАРАНТ-Образование, Система ГАРАНТ для студентов, аспирантов и преподавателей
- 9 Автоматизированная интерактивная система сетевого тестирования - АИССТ (зарегистрирована в РОСПАТЕНТ, Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2011610456, правообладатель – Оренбургский государственный университет), режим доступа - <http://aist.osu.ru>.
- 10 Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : электронный курс в системе Moodle / Н.В. Лужнова, Оренб. гос. ун-т. – Электрон. Дан. – Оренбург: ОГУ, 2024. – Режим доступа: Электронные курсы ОГУ в системе обучения moodle. - <https://moodle.osu.ru/course/view.php?id=630>.

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Аудитории оснащены комплектами ученической мебели, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, подключенной к сети "Интернет", и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ОГУ.