

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)**

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА*

*Кафедра теоретической и прикладной экономики*

***КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ***

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

*Направление 38.03.01 «Экономика»*

*Направленность: «Экономика бизнеса»*

*Уровень квалификации выпускника - бакалавр*

*Форма обучения – очная, очно-заочная*

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2021

*Коммерческая деятельность*  
Рабочая программа дисциплины  
Составитель:  
*Докт. экон. наук, проф. В.А. Умнов*

УТВЕРЖДЕНО  
Протокол заседания кафедры

№ 10 от 25.06.2021 г.

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

<b>1. Пояснительная записка</b>	<b>4</b>
1.1 Цель и задачи дисциплины	4
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций	4
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
<b>2. Структура дисциплины</b>	<b>6</b>
<b>3. Содержание дисциплины</b>	<b>9</b>
<b>4. Образовательные технологии</b>	<b>12</b>
<b>5. Оценка планируемых результатов обучения</b>	<b>13</b>
5.1. Система оценивания	13
5.2. Критерии выставления оценок	14
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	15
<b>6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины</b>	<b>19</b>
6.1. Список источников и литературы	19
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	20
<b>7. Материально-техническое обеспечение дисциплины</b>	<b>20</b>
<b>8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов</b>	<b>20</b>
<b>9. Методические материалы</b>	<b>21</b>
9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий	21
9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ	27
9.3. Иные материалы	27
<b>Приложения</b>	
Приложение 1. Аннотация дисциплины	28
Приложение 2. Лист изменений	30

## 1. Пояснительная записка

### 1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины - подготовить выпускника, владеющего основами знаний о принципах и закономерностях коммерческой деятельности предприятия, формировании товарных рынков, в том числе и внешних, выборе товаров и формировании ассортимента, заключения договоров купли-продажи, формировании и планировании товарных запасов, логистики, организации сервисного обслуживания.

Задачи дисциплины:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации, проектирования и развития коммерческой деятельности;
- разработка методологии исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- овладение методами организации и управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- ознакомление с государственным регулированием и контролем коммерческой деятельности в торговле.

### 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Коды компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-4 Способность выбирать решения и разрабатывать способы их реализации	ПК-4.2 Разрабатывает способы реализации решений	Знать: содержание и суть коммерческой деятельности; виды и формы коммерческой деятельности; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих коммерческую деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне. Уметь: разрабатывать гибкие стратегии по удержания конкурентных преимуществ и использовать эффективные публичные коммуникации; разрабатывать реальные прогнозы показателей рынка, оценки поведения покупателей и рыночной устойчивости компании в ближайшей и отдаленной перспективе.

		<p>Владеть: специальной терминологией; основными формами социально-экономического сотрудничества в сфере коммерческой деятельности; принципами и методами оценки эффективности коммерческой деятельности; принципами и методами самоорганизации человека в конкретной деловой среде.</p>
--	--	--

### 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: Микроэкономика, Макроэкономика, Менеджмент, Маркетинг, Экономика организаций.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для сдачи государственного экзамена и выполнения выпускной квалификационной работы.

## 2. Структура дисциплины

### Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з. е., 152 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 56 ч., промежуточная аттестация 18 ч., самостоятельная работа обучающихся 78 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)						Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная							
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация			
1.	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы	7	2	4	-	-		7	Беседа с обсуждением доклада	
2.	Коммерческая информация и ее защита	7	2	2	-	-		8	Дискуссия	
3.	Организация хозяйственных связей в торговле	7	2	2	-	-		8	Дискуссия	
4.	Организация расчетов в коммерческой деятельности	7	2	4	-	-		8	Контрольная работа	
5.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	7	2	4	-	-		8	Дискуссия	
6.	Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров	7	2	4	-	-		8	Дискуссия Контрольная работа	
7.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	7	2	4	-	-		8	Дискуссия	
8.	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	7	2	4	-	-		8	Дискуссия Контрольная работа	
9.	Особенности коммерческой	7	2	4	-	-		8	Дискуссия	

	работы при совершении экспортно-импортных операций								
10.	Роль публичных отношений в управлении коммерческой деятельности в России	7	2	4	-	-		7	Дискуссия
	экзамен						18		компьютерное тестирование
	итого:		20	36	-	-	18	78	

### Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з. е., 152 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 32 ч., промежуточная аттестация 18 ч., самостоятельная работа обучающихся 102 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная						
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация		
1.	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы	7	1	1	-	-		10	Беседа с обсуждением доклада
2.	Коммерческая информация и ее защита	7	2	2	-	-		11	Дискуссия
3.	Организация хозяйственных связей в торговле	7	2	2	-	-		11	Дискуссия
4.	Организация расчетов в коммерческой деятельности	7	2	2	-	-		10	Контрольная работа
5.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	7	2	2	-	-		10	Дискуссия
6.	Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров	7	2	2	-	-		10	Дискуссия Контрольная работа

7.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах	7	2	2	-	-		10	Дискуссия
8.	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	7	1	1	-	-		10	Дискуссия Контрольная работа
9.	Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций	7	1	1	-	-		10	Дискуссия
10.	Роль публичных релейшнз в управлении коммерческой деятельности в России	7	1	1	-	-		10	Дискуссия
	экзамен							<b>18</b>	компьютерное тестирование
	итого:		<b>16</b>	<b>16</b>	-	-		<b>18</b>	<b>102</b>

### 3. Содержание дисциплины

№№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
<b>1.</b>	<b>Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы.</b>	<p>Понятие коммерции и коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Роль и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования.</p> <p>Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия. Рынок как сфера коммерческой деятельности. Виды и характеристика рынков. Субъекты коммерческой деятельности.</p>
<b>2.</b>	<b>Коммерческая информация и ее защита.</b>	<p>Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты.</p> <p>Роль товарных знаков в коммерческой работе. Использование товарного знака. Уступка товарного знака (товарный франчайзинг). Прекращение</p>



		правовой охраны товарного знака.
3.	<b>Организация хозяйственных связей в торговле.</b>	<p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности. Структура и содержание договоров поставки и купли-продажи. Договор купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки. Порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров.</p> <p>Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации.</p> <p>Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.</p> <p>Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.</p>
4.	<b>Организация расчетов в коммерческой деятельности.</b>	<p>Сущность расчетов в коммерческой деятельности. Наличная и безналичная формы расчетов. Расчеты платежными поручениями-требованиями. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Расчеты платежными поручениями. Расчеты чеками. Расчеты в порядке плановых платежей. Расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований.</p> <p>Порядок открытия счетов в банке. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции.</p>
5.	<b>Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.</b>	<p>Социально-экономическая сущность оптовой торговли. Организационные формы управления оптовой торговлей. Формы и методы оптовой продажи. Формирование ассортимента в организациях оптовой торговли. Особенности маркетинга оптового предприятия.</p> <p>Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли. Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Организация торговых операций на бирже.</p> <p>Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров. История возникновения и развития ярмарочной торговли. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупках товаров. Мелкооптовые магазины-склады.</p> <p>Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов. Сущность и организационные формы аукционов. Организация проведения конкурсов (тендеров).</p>
6.	<b>Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.</b>	<p>Сущность и функции розничной торговли. Виды розничных предприятий. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.</p> <p>Методы и технологии розничной продажи товаров. Анализ покупательского спроса в розничной</p>

		<p>торговле. Формирование ассортимента в организациях розничной торговли. Услуги предприятий розничной торговли.</p> <p>Ценовая политика в розничной торговле.</p> <p>Маркетинг как инструмент розничной торговли.</p> <p>Сетевая торговля. Электронная торговля. Фирменная торговля.</p>
7.	<b>Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах.</b>	<p>Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте.</p> <p>Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах. Жизненный цикл товаров. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине.</p>
8.	<b>Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.</b>	<p>Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Реклама как метод управления людьми. Психология потребительской мотивации поведения покупателя. Виды рекламных средств и условия их применения. Организация рекламы в магазине. Организация рекламы в оптовом предприятии. Реклама в промышленности.</p> <p>Новые направления развития рекламной деятельности. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности.</p>
9.	<b>Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.</b>	<p>Основные направления развития внешнеэкономической деятельности. Виды коммерческих структур на международном рынке. Международные коммерческие торговые посреднические операции, классификационные признаки. Механизм формирования экспортно-импортных и контрактных цен.</p> <p>Организация таможенных операций. Понятие таможни и ее функции. Организация таможенного дела в Российской Федерации. Порядок таможенного оформления и контроля грузов.</p>
10.	<b>Роль публичных отношений в управлении коммерческой деятельности в России.</b>	<p>Публичные отношения как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях. Принципы управления системой массовых коммуникаций. Влияние системы публичных отношений на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности.</p>

#### 4. Образовательные технологии

№ п/п	Наименование темы	Виды учебной работы	Образовательные технологии
-------	-------------------	---------------------	----------------------------

1.	<b>Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы.</b>	<i>Лекция 1. Семинар 1. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Беседа с обсуждением доклада Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
2.	<b>Коммерческая информация и ее защита.</b>	<i>Лекция 2. Семинар 2. Самостоятельная работа</i>	Лекция-беседа Дискуссия Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
3.	<b>Организация хозяйственных связей в торговле.</b>	<i>Лекция 3. Семинар 3. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
4.	<b>Организация расчетов в коммерческой деятельности.</b>	<i>Лекция 4. Семинар 4. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Контрольная работа Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
5.	<b>Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.</b>	<i>Лекция 5. Семинар 5. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
6.	<b>Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.</b>	<i>Лекция 6. Семинар 6. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Контрольная работа Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
7.	<b>Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах.</b>	<i>Лекция 7. Семинар 7. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
8.	<b>Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.</b>	<i>Лекция 8. Семинар 8. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Контрольная работа Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты

9.	<b>Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.</b>	<i>Лекция 9. Семинар 9. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты
10.	<b>Роль публичных отношений в управлении коммерческой деятельности в России.</b>	<i>Лекция 10. Семинар 10. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты

## 5. Оценка планируемых результатов обучения

### 5.1. Система оценивания

Вид контроля	Сроки проведения	Критерии оценки	Количество баллов
1. Участие в дискуссии	В течение семестра	до 2 баллов	16
2. Контрольные работы 1, 2, 3	В течении семестра	1 вопрос – 1 балл	44
3. Промежуточная аттестация (экзамен)	Последнее занятие	Устно или тест	40
Итого за семестр (дисциплину)			100

Полученный совокупный результат 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		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

## 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. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. 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. 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. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

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

### Примерные варианты контрольных работ

#### *Контрольная работа 1*

##### *Вариант 1*

1. Сформулируйте концепцию маркетинга коммерции для организации (использовать любой пример). Включите в концептуальную модель следующие блоки: миссия, стратегия, организация, мотивация, оценка и контроль. Какой блок управления нуждается в реструктуризации?
2. Почему регулирование спроса является основой практического маркетинга?
3. Перечислите признаки концепции маркетинга новых идей, которые отличают от предыдущих основных концепций маркетинга.

##### *Вариант 2*

1. Продумайте бюджет (план компании) на будущий год. Выделите статьи расхода на коммерческую деятельность.

2. Разработайте систему целей коммерческой деятельности и покажите, какие цели необходимо предусмотреть с учетом элементов маркетинга-микс.
3. Раскройте содержание стратегического плана маркетинга в вашей компании (используйте любой пример). Какие показатели конкурентоспособности им предусмотрены?

### ***Контрольная работа 2***

#### *Вариант 1*

1. Справедливо ли высказывание: «Посредническая функция рынка заключается в соединении интересов рыночных контрагентов в целях функционирования эффективных маркетинговых решений»?
  - 1) Да
  - 2) Нет.
2. Установите правильную последовательность разделов бизнес-плана:
  - 1) Организационный план;
  - 2) Оценка риска и страхование;
  - 3) План маркетинга;
  - 4) Рынки сбыта.
3. Определите координаты матрицы стратегического анализа, предложенной И. Ансоффом в 60-е годы прошлого столетия:
  - 1) Рыночная доля, темпы спроса;
  - 2) Стратегическое положение, формы интеграции;
  - 3) Сфера конкуренции, конкурентные преимущества;
  - 4) Рынок, товар.

#### *Вариант 2*

1. На конкретном примере вывода новинки на рынок покажите необходимые маркетинговые стратегии, которые необходимо использовать для продления стадии роста жизненного цикла товара. Оцените последовательность маркетинговых усилий от начального этапа выбора идеи до вывода новинки на рынок.
2. Ассортимент товаров характеризуется:
  - 1) Широтой;
  - 2) Глубиной;
  - 3) Сопоставимостью;

- 4) Развитостью.
3. Опишите структуру ассортимента в маркетинге организации (использовать любой пример).

### **Контрольная работа 3**

#### *Вариант 1*

1. Покажите взаимосвязь ассортимента с жизненным циклом товара.
2. При формировании ассортимента товаров в магазинах необходимо учитывать влияние следующих факторов:
  - 1) Геополитические факторы;
  - 2) Реальный и потенциальный спрос потребителей;
  - 3) Тип и размер магазина;
  - 4) Условия товароснабжения розничной торговой сети.
3. Предложите маркетинговые решения по оптимизации ассортимента организации

#### *Вариант 2*

1. Оцените ассортиментную политику компании, в которой вы трудитесь (используйте любой пример). Какие стратегии маркетинга необходимо использовать для достижения конкурентных преимуществ?
2. Управленческие решения по товарному ассортименту включают в себя:
  - 1) Решения о широте ассортимента, т.е. входящих в него групп товаров и услуг;
  - 2) Решения о длине товарного ряда конкретного товара или об уровне предоставления услуги;
  - 3) Решения об упаковке и информационных и изобразительных элементах на ней.
3. Перечислите преимущества категорийного менеджмента.

### **Примерная тематика докладов**

1. Коммерческая система в сфере товарного обращения
2. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки
3. Стратегия и тактика маркетинга в коммерции
4. Социально-экономическая сущность оптовой торговли
5. Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли



6. Маркетинг как инструмент розничной торговли
7. Электронная торговля
8. Фирменная торговля
9. Основные направления развития внешнеэкономической деятельности
10. Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки
11. Механизмы формирования экспортно-импортных и контрактных цен
12. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа
13. Принципы управления системой массовых коммуникаций

**Примерный перечень контрольных вопросов к экзамену  
(для компьютерного тестирования)**

1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности
2. Цели и принципы коммерческой деятельности
3. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности
4. Значение и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования
5. Субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.
6. Понятие, характеристики и структура товарного ассортимента.
7. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.
8. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты.
9. Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика, способы уменьшения.
10. Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности.
11. Коммерческие взаиморасчеты.
12. Сущность и функции оптовой торговли. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле.
13. Формы и методы оптовой продажи.
14. Сущность и функции розничной торговли. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
15. Методы и технологии розничной продажи товаров.
16. Ценовая политика в розничной торговле.

17. Особенности рекламной деятельности и стимулирования сбыта в организациях розничной торговли.
18. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой и розничной торговли.
19. Оптовые ярмарки (выставки-продажи): функции, виды, организация работы.
20. Особенности биржевой торговли.
21. Коммерческая деятельность на внешних рынках. Виды внешнеторговых операций.
22. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
23. Эффективность коммерческой деятельности.

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

### 6.1. Список источников и литературы

#### **Источники**

##### ***Основные***

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: официальный текст по состоянию на 4 окт. 2010г. – (Российское федеральное законодательство). - М. : Юрайт-Издат, 2003. - 461 с. <http://www.consultant.ru>

Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (с изменениями от 02.06.1993г., 09.01.1996 г., 17.12.1999г., 30.12.2001г., 22.08.2004г., 02.11.2004 г., 21.12.2004г.). <http://www.consultant.ru>

Федеральный закон Российской Федерации «О коммерческой тайне» № 98-ФЗ от 29.07.2004 г. Официальный текст по состоянию на 24 июля 2007 г. <http://www.consultant.ru>

Федеральный закон Российской Федерации «О рекламе» от 13.03.2006 N38-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02.2006) (действующая редакция). <http://www.consultant.ru>

##### ***Дополнительные***

Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности». - М. : ИНФРА-М, 2005. – 17 с. <http://www.consultant.ru>

Федеральный закон Российской Федерации «О государственной регистрации юридических лиц». - М. : ИНФРА-М, 2005. - 17 с. <http://www.consultant.ru>

Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях». Официальный текст. - М. : НОРМА, 2002. - 288 с. <http://www.consultant.ru>

#### **Литература**

##### ***Основная***

Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность : Учебник; ВО - Бакалавриат. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК Дашков и К, 2017. - 500 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=317391>

Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник; ВО - Бакалавриат. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=398696>

Иванов Г.Г., Орлов С.Л. Коммерция: Учебное пособие ; ВО – Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 160 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=413039>

Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - М.:ИЦ РИОР, 2016. - 97 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=525404>

### *Дополнительная*

Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие . - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 480 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=247389>

## 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru>

Экономическая экспертная группа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eeg.ru>

Аналитическая лаборатория «Веди» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedi.ru>

Корпоративный менеджмент: финансы, бизнес-планы, управление компанией [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cfin.ru>

## Перечень БД и ИСС

№п /п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы

	Консультант Плюс, Гарант
--	-----------------------------

## 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционный материал для студентов содержит статистические данные, а также сравнительные характеристики изменения динамики экономических показателей.

Для проведения аудиторных занятий по дисциплине необходима аудитория, оснащенная ПК и мультимедиа-проектором.

Для решения кейсов необходимо оснащение рабочих мест студентов персональными компьютерами из расчета не менее одного на двоих студентов.

### Состав программного обеспечения (ПО)

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное

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

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, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
  - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

## **9. Методические материалы**

### 9.1. Планы *семинарских* занятий

#### ***Тема 1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы***

Цель занятия: рассмотреть роль коммерческой системы в сфере товарного обращения; раскрыть содержание коммерческой деятельности, ее основные принципы, цели и задачи.

Вопросы для обсуждения:

1. Каковы эволюционные этапы становления коммерции на Руси?
2. Каковы место и роль коммерческой системы в экономическом кругообороте ресурсов? В чем состоит функциональная зависимость коммерческой системы от исходных составляющих элементов, коммерческих связей и качества выполняемых функций?
3. Дайте характеристику коммерческо-посреднической деятельности на предприятии, раскройте принципы, цели и задачи коммерческой деятельности.
4. На конкретном примере обоснуйте основные направления коммерческо-посреднической деятельности. Выделите комплекс услуг, оказываемых посредниками при обслуживании клиентов.

#### ***Тема 2. Коммерческая информация и ее защита***

Цель занятия: усвоение профессиональной терминологии, используемой при изучении темы и выработка умений давать характеристику объекта коммерческой информации.

Вопросы для обсуждения:

1. Дайте характеристику коммерческой информации, назовите ее основные виды и источники поступления.
2. Каковы основные методы и инструменты обеспечения защиты коммерческой тайны?
3. Обоснуйте роль товарных знаков в коммерческой работе. Каковы основные условия использования товарного знака.
4. Каковы условия прекращения правовой охраны товарного знака.

#### ***Тема 3. Организация хозяйственных связей в торговле***

Цель занятия: овладеть методами и методиками оценки эффективности коммерческих

связей в сфере товарного обращения.

Вопросы для обсуждения:

1. Что представляют собой коммерческие связи? Перечислите принципы их организации и расскажите о их реализации на российском рынке.
2. Раскройте классификационные признаки коммерческих связей. В чем заключается содержание коммерческих связей по насыщенности товародвижения?
3. Обоснуйте концепцию коммерческих услуг на российском рынке. Дайте оценку эластичности товарооборота от объема оказываемых услуг.
4. Каковы основные формы торговли сложились на отечественном рынке? Опишите особенности формирования и развития оптовой торговли с иллюстрацией ее структурного содержания.

***Тема 4. Организация расчетов в коммерческой деятельности***

Цель занятия: вооружить обучающихся навыками и знаниями, необходимыми для оценки эффективности основных форм расчетов, используемых в современной коммерческой деятельности.

Вопросы для обсуждения:

1. В чем заключается сущность расчетов в коммерческой деятельности. Перечислите основные наличные и безналичные формы расчетов.
2. Дайте характеристику аккредитивной формы расчетов. Какие существуют виды аккредитивов.
3. Каков порядок открытия счетов в банке. В чем заключаются особенности расчетов в иностранной валюте.
4. В чем заключается сущность факторинговых операций. Каковы особенности этих операций на российском рынке.

***Тема 5. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров***

Цель занятия: сформировать представления о социально-экономической сущности оптовой торговли.

Вопросы для обсуждения:

1. Что представляет собой оптовая торговля? Приведите ее классификационные признаки и рассмотрите прогрессивные формы.
2. Перечислите принципы маркетинга, которые необходимо использовать при организации оптовой торговли.
3. Какие отличительные черты характеризуют биржевую торговлю?
4. Какова специфика публичных торгов в форме аукциона?

***Тема 6. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров***

Цель занятия: вооружить обучающихся навыкам и знаниями, необходимыми для анализа современной розничной торговли.

Вопросы для обсуждения:

1. Если бы Вы были директором розничного магазина, какую бы маркетинговую программу его развития с учетом социальной ориентации могли бы предложить?
2. Назовите классификационные признаки розничной торговли и дайте характеристику этим признакам.
3. Какие мероприятия необходимо выполнить при реализации маркетинга в системе розничной торговли?
4. Какие компоненты составляют систему стимулирования sales promotion в розничной торговле?

### ***Тема 7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складе и в магазине***

Цель занятия: вооружить обучающихся навыкам логистики в области управления товарными запасами, научить определять оптимальный размер запасов на складе.

Вопросы для обсуждения:

1. Сформулируйте понятия об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте.
2. Каков порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях.
3. В чем заключается сущность управления товарными запасами на торговых складах.
4. Каковы основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах.

### ***Тема 8. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров***

Цель занятия: сформировать у обучающихся представление о социально-психологических основах рекламы, объяснить мотивы поведения современного покупателя.

Вопросы для обсуждения:

1. Сформулируйте понятие и раскройте сущность и задачи рекламы.
2. Назовите основные виды рекламных средств и условия их применения.
3. Какова «технология» организации рекламы в магазине.
4. Каковы новые направления развития рекламной деятельности. Как оценить эффективность рекламной деятельности.

### ***Тема 9. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций***

Цель занятия: сформировать представления об особенностях современных



внешнеэкономических связей.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие факторы определяют тактику поведения оптово-коммерческих структур на внешнем рынке?
2. В чем специфика современных внешнеэкономических связей? Раскройте объективную основу поступательного развития их с выделением основополагающих предпосылок.
3. На конкретном примере внешнеэкономической деятельности коммерческой организации проиллюстрируйте основные принципы международного взаимодействия, которые в обязательном порядке необходимо соблюдать.
4. Раскройте содержание современного мирового рынка товаров и услуг. На конкретных примерах отдельных видов товаров определите страны-лидеры, имеющие максимальную долю товарного рынка.

***Тема 10. Роль публичных отношений в управлении коммерческой деятельностью в России***

Цель занятия: сформировать у обучающихся представление о роли общественных связей в коммерческой деятельности.

Вопросы для обсуждения:

1. Что является основным содержанием концепции *публичных отношений*?
2. Раскройте схематическое содержание концептуальной модели организации PR. На конкретных примерах покажите роль правильной оценки механизма обратной связи и перечислите основные виды и направления деятельности модели.
3. Приведите основные задачи и функции службы PR.
4. Объясните органическую взаимосвязь и взаимообусловленность функционирования товаропроизводителя на рынке, проведение рекламной работы и необходимости своевременной реализации связей с общественностью.

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Рекомендации по подготовке докладов:

Доклад делается на выбранную с преподавателем (или согласованную с ним) тему. Если материал на предложенную тему (в точности) не найден - делается синтез из нескольких источников (в соответствии с ключевыми словами в теме). Дата доклада выбирается с преподавателем. Настоятельно не рекомендуется менять ее самостоятельно или быть не готовым к назначенному сроку. Время доклада 5-7 минут. Материал должен

быть рассказан, а не прочитан. Необходимо сделать свои выводы. Быть готовым ответить на вопросы. Творческий подход поощряется

Эссе выполняются самостоятельно на основе изучения материала по выбранной с преподавателем теме. Объем эссе – 2-3 страницы печатного текста.

### 9.3. Иные материалы

Кейс «Расчет точки безубыточности по магазину розничной торговли»

- 1) Посчитать точку безубыточности для указанных условий.
- 2) Определить сколько товаров надо продать для достижения 15% рентабельности затрат

Исходные данные

№	Показатель	Итого
1	средняя цена 1 единицы в руб.	1420
Переменные затраты		
2	средняя закупочная цена в рублях	650
3	комиссионная часть заработной платы продавцов	90
Постоянные затраты		
4	аренда торговых площадей	26000
5	услуги связи	4800
6	коммунальные услуги	7200
7	услуги охраны	25000
8	постоянная заработная плата продавцов	70000
9	расходы на рекламу	22000

## АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является частью блока дисциплин учебного плана. Дисциплина реализуется на Экономическом факультете ИЭУП РГГУ кафедрой теоретической и прикладной экономики.

Цель дисциплины: подготовить выпускника, владеющего основами знаний о принципах и закономерностях коммерческой деятельности предприятия, формировании товарных рынков, в том числе и внешних, выборе товаров и формировании ассортимента, заключения договоров купли-продажи, формировании и планировании товарных запасов, логистики, организации сервисного обслуживания.

Задачи:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации, проектирования и развития коммерческой деятельности;
- разработка методологии исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- овладение методами организации и управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- ознакомление с государственным регулированием и контролем коммерческой деятельности в торговле.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

ПК-4 Способность выбирать решения и разрабатывать способы их реализации

ПК-4.2 Разрабатывает способы реализации решений

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать

- содержание и суть коммерческой деятельности; виды и формы коммерческой деятельности;
- основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих коммерческую деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне.

Уметь:

- разрабатывать гибкие стратегии по удержания конкурентных преимуществ и использовать эффективные публичные коммуникации;
- разрабатывать реальные прогнозы показателей рынка, оценки поведения покупателей и рыночной устойчивости компании в ближайшей и отдаленной перспективе.

Владеть:

- специальной терминологией; основными формами социально-экономического сотрудничества в сфере коммерческой деятельности;
- принципами и методами оценки эффективности коммерческой деятельности. принципами и методами самоорганизации человека в конкретной деловой среде.

Рабочей программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме контрольной работы, промежуточная аттестация в форме экзамена. Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ**

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола