


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

**УТВЕРЖДЕНО**  
решением Ученого совета ИЭиБ  
от « 22 » июня 2023 г., протокол № 09 / 261  
Председатель:  И.Б.Романова  
« 22 » июня 2023 г.



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	<b>Коммерческая деятельность</b>
Факультет	управления
Кафедра:	управления
Курс	2

Направление магистратуры 38.04.02 «Менеджмент»  
Профиль: «Стратегический менеджмент и маркетинг»  
Квалификация «магистр»


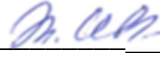
Форма обучения очная


Дата введения в учебный процесс УлГУ: «1» сентября 2023 г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 21.05.2024 г.  
Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.  
Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Голубева С.А.	Управления (КУ)	доцент, к.э.н., доцент

СОГЛАСОВАНО	СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой управления, реализующей дисциплину	Заведующий кафедрой управления (выпускающей кафедрой)
 _____ Подпись	 _____ Подпись
/Иванова Т.Ю./ ФИО «07_»_06_2023 г.	/Иванова Т.Ю./ ФИО «07_»_06_2023 г.

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

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

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

*Задачи дисциплины:*


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

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:

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

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


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

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

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие следующих компетенций:

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

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

#### 4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

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


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

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

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

Форма обучения очная

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

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

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### **Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности.**

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

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

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

### **Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам товаров или услуг.**

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

### **Тема 4. Оптовая торговля.**


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

### **Тема 5. Розничная торговля.**

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

### **Тема 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.**

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

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

## 6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

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

### **Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности.**

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

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

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

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

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

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

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

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

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

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

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

### **Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам товаров или услуг.**

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

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

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

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*


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

### **Тема 4. Оптовая торговля.**

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

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

1. Раскройте содержание оптового товарооборота.

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

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

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

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

### **Тема 5. Розничная торговля.**

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

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

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

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

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

### **Тема 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.**

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

*Вопросы по теме для обсуждения на занятии:*

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

*Вопросы по теме для самостоятельного изучения:*

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


## **7.ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ, ПРАКТИКУМЫ**

Данный вид работ по дисциплине учебным планом не предусмотрен.

## **8.ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ**


### **8.1. Тематика рефератов по дисциплине**

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

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

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



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

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

## **8.2. Тематика контрольных работ**

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

2. Розничная торговля.


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

## **8.3. Тематика курсовых работ по дисциплине.**

Данный вид работы по дисциплине не предусмотрен учебным планом.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ**

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


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

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

## 10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ

Форма обучения очная

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

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

## 11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### а) Список рекомендуемой литературы

#### Основная литература

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16955-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532110>
2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16401-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514257>

#### Дополнительная литература

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17371-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532971>
2. Левкин, Г. Г. Организация торговой деятельности: учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17373-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532974>

#### Учебно-методическая литература


1. Коммерческая деятельность: методические рекомендации для подготовки к семинарским (практическим) занятиям и организации самостоятельной работы студентов по направлению магистратуры 38.04.02 «Менеджмент» / С. А. Голубева; УлГУ, Ин-т экономики и бизнеса. - 2023. - 16 с. - Неопубликованный ресурс. - URL:<http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/15312>. - Режим доступа: ЭБС УлГУ. - Текст : электронный.

Согласовано:

**Гл. библиотекарь** / **Голосова М.Н.** *MK*

Должность сотрудника научной библиотеки

Ф.И.О.

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

## в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

### 1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2023]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». – Москва, [2023]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». – Москва, [2023]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». – Санкт-Петербург, [2023]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2023]. - URL: <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2023].

### 3. Базы данных периодических изданий:

3.1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2023]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.2. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД «Гребенников». – Москва, [2023]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2023]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

6. Электронная библиотечная система УлГУ : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

СОГЛАСОВАНО:

*Иванов И.И.*

Должность сотрудника УИТиТ

*Иуренко Ю.В.*


ФИО

*Иванов И.И.*

подпись

*01.06.2023*

дата

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

## МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

### 13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

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

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

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


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

#### Разработчики программы дисциплины:

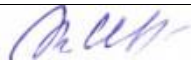
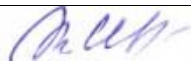
к.э.н, доцент кафедры управления ИЭиБ  
ФГБОУ ВО «УлГУ»




Голубева С.А.

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

### ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/выпускающей кафедрой	Подпись	Дата
1	Внесение изменений в п.п. в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 1	Иванова Т.Ю.		21.05.2024 г.
2.	Внесение изменений п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» п.п. Список рекомендуемой литературы с оформлением приложения 2	Иванова Т.Ю.		21.05.2024 г.

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

**б) Программное обеспечение –**

- Операционная система Windows;
- Пакет офисных программ Microsoft Office.

**в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы**

**1. Электронно-библиотечные системы:**

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2024]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». – Москва, [2024]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». – Москва, [2024]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». – Санкт-Петербург, [2024]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. ЭБС Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2024]. - URL: <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

**2. КонсультантПлюс** [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2024].

**3. eLIBRARY.RU**: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2024]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

**4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека»** : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2024]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

**5. Российское образование** : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.


**6. Электронная библиотечная система УлГУ** : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

Инженер ведущий



Щуренко Ю.В.

20.05.2024

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

## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### а) Список рекомендуемой литературы

#### Основная литература

1. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 103 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16582-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531328>
2. Левкин Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. - 3-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 265 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/538913>

#### Дополнительная литература

1. Чеберко Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум / Е. Ф. Чеберко. - 2-е изд. - Москва : Юрайт, 2024. - 420 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/551717>
2. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 76 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15300-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544682>
3. Коммерческая деятельность : учебник и практикум / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. - Москва : Юрайт, 2024. - 394 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/535957>

#### Учебно-методическая литература

1. Коммерческая деятельность: методические рекомендации для подготовки к семинарским (практическим) занятиям и организации самостоятельной работы студентов по направлению магистратуры 38.04.02 «Менеджмент» / С. А. Голубева; УлГУ, Ин-т экономики и бизнеса. - 2023. - 16 с. - Неопубликованный ресурс. - URL:<http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/15312>. - Режим доступа: ЭБС УлГУ. - Текст : электронный.

Согласовано:

Ведущий специалист / Голосова М.Н. 