

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.18

Коммерческая деятельность на медиарынке

Учебный план: 2024-2025 38.03.02 ВШПМ Мен в медиабиз и полигр ОЗО №1-2-56.plx

Кафедра: **2** Полиграфического оборудования и управления

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Менеджмент в медиабизнесе и полиграфии
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очно-заочная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)		Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоёмкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практ. занятия				
10	УП	18	18	107,75	0,25	4	Зачет
	РПД	18	18	107,75	0,25	4	
Итого	УП	18	18	107,75	0,25	4	
	РПД	18	18	107,75	0,25	4	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970

Составитель (и):

кандидат экономических наук, Доцент

Рыжих Линда Викторовна

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой полиграфического оборудования
и управления

Тараненко Елена
Юрьевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Тараненко Елена
Юрьевна

Методический отдел:

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Формирование у студентов компетенций в области организации коммерческой деятельности предприятия на медиарынке в целях обеспечения эффективного удовлетворения потребительского спроса и повышения прибыли.

1.2 Задачи дисциплины:

- изучение особенностей процесса организации коммерческой деятельности на предприятии медиаиндустрии;
- исследование инструментов организационно-методического и нормативно - правового обеспечения коммерческой деятельности на медиарынках;
- освоение методик планирования и организации процессов закупок и продаж медиапродукции;
- овладение навыками организации процесса товародвижения и стимулирования сбыта на медиарынке;
- обучение способностям проектирования и использования инноваций на рынке товаров и услуг медиаиндустрии;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Основы предпринимательской деятельности на рынке медиауслуг

Основы правового регулирования в медиаиндустрии

Тенденции современной медиаиндустрии

Логистика

Маркетинговые исследования и ситуационный анализ в медиабизнесе

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-6: Способен разрабатывать мероприятия по воздействию на риск в разрезе отдельных видов и проводить их экономическую оценку

Знать: Теоретические и правовые аспекты различных форм предпринимательства и коммерции

Уметь: Ориентироваться в экономических и социальных условиях осуществления предпринимательской и коммерческой деятельности на медиарынке.

Владеть: Навыками контроля и оценки показателей коммерческой деятельности предприятия.

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Сущность, содержание и основные аспекты коммерческой деятельности	10					Д
Тема 1. Рынок как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально- культурной сферы, их структура и признаки. Субъекты коммерческой деятельности на медиарынке. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Организационно-правовые формы медиапредприятий в коммерческой деятельности.		1	2	11,75	ГД	

Тема 2. Управление коммерческой деятельностью. Цели, задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации на медиарынке. Функции коммерческой деятельности. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб. Торгово-посреднические структуры в медиаиндустрии. Виды и характеристика оптовых и розничных предприятий. Коммерческие посредники на медиарынке (биржи, аукционы, ярмарки).	2	2	11		
Тема 3. Управление товарным обеспечением. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и сбыта продукции (услуг), сервисного обслуживания в медиасфере. Управление ассортиментом товаров и услуг.	2	1	10	AC	
Тема 4. Организация работы коммерческих служб. Сущность, цели, задачи и функции коммерческой службы организации. Отделы коммерческой службы. Организационные структуры коммерческой службы. Место и роль коммерческой службы в структуре предприятия.	1	1	11		
Раздел 2. Правовое обеспечение и государственное регулирование коммерческой деятельности					О

Тема 5. Договоры в коммерческой деятельности. Понятие, правовая база, назначение и виды договоров; содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Стратегии ведения переговоров (специфика на медиарынках). Управление информацией в переговорах. Оценка результатов переговоров. Формы ведения переговоров в медиаиндустрии. Коммерческие риски в медиасфере: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.	2	2	10	AC	
Тема 6. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности. Регулирование коммерческой деятельности предприятия на медиарынке на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления и мероприятия и их содержание. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности в медиасфере: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг. Контроль коммерческой деятельности предприятий на медиарынке: виды и порядок проведения контроля. Ответственность за нарушение действующего законодательства.	2	2	14	ИЛ	
Раздел 3. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности на медиарынке					Т

Тема 7. Анализ коммерческой деятельности предприятия на медиарынке. Методы анализа коммерческой деятельности. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Управление процессом реализации, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности. Управление качеством процесса обслуживания потребителей.		2	2	10	ГД	
Тема 8. Управление рисками в коммерческой деятельности. Понятие и виды рисков, характерных для медиасреды. Понятие банкротства. Классификация предпринимательских рисков. Методы управления рисками (диверсификация, страхование, резервирование, самострахование, хеджирование). Решение как основа управленческого воздействия по контролю рисков.		2	2	10		
Раздел 4. Коммерческая информация и ее защита						О
Тема 9. Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Коммерческая тайна и ее содержание. Характеристика деловой информации. Структура технической информации.		2	2	10	ГД	
Тема 10. Товарный знак. Роль и значение товарных знаков в коммерческой работе. Понятие товарного знака (товарной марки). Типы обозначения товарных знаков. Порядок и принципы обеспечения правовой охраны товарного знака в медиасфере. Сущность коллективного товарного знака. Особенности уступки товарного знака (товарный франчайзинг) на медиарынке.		2	2	10		
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		18	18	107,75		
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25				
Всего контактная работа и СР по дисциплине		36,25		107,75		

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-6	Излагает сущностные аспекты теории управления рисками, возникающими в процессе коммерческой деятельности.	Вопросы для устного собеседования
	Анализирует коммерческие риски и оценивает их вероятность на медиарынках.	
	Использует современные методики и алгоритмы практической реализации мероприятий по контролю рисков коммерческой деятельности с учетом специфики медиарынков.	Практическое задание

5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
Зачтено	Студент демонстрирует глубокое усвоение знаний материала; исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно излагает теоретический материал; правильно формулирует определения; демонстрирует умения самостоятельной работы с тематической литературой; умеет делать выводы по излагаемому материалу, владеет терминологией, свободно ориентируется в информации по теме.	
Не зачтено	Студент демонстрирует незнание значительной части программного материала, не владеет понятийным аппаратом дисциплины, допускает существенные ошибки при изложении учебного материала, не умеет строить ответ в соответствии со структурой излагаемого учебного вопроса, делать	
	выводы и обобщения.	

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 10	
1	Цели, задачи и предмет коммерческой деятельности.
2	Рынок медиапродукции как сферы коммерческой деятельности: определение медиарынка, факторы его развития, признаки, элементы.
3	Сферы применения коммерческой деятельности. Субъекты и объекты медиарынка.
4	Организационно-правовые формы предприятий в коммерческой деятельности на медиарынке.
5	Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития.
6	Системный подход к проектированию коммерческой деятельности на медиарынке.
7	Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.
8	Функции коммерческой деятельности предприятия.
9	Характеристика и структура процесса управления коммерческой деятельностью предприятия.
10	Принципы мотивации труда персонала коммерческих служб.
11	Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности.
12	Виды и характеристика оптовых (розничных) предприятий на медиарынке.
13	Принципы организации и управления коммерческой деятельностью на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
14	Коммерческие посредники на медиарынке.
15	Особенности формирования ассортимента продукции на предприятиях по отраслям медиаиндустрии.
16	Товародвижение на медиарынке: особенности и специфика.
17	Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
18	Продажа (сбыт) продукции (услуг): понятие, классификация форм и методов продажи, их характеристика.
19	Сущность, цели и функции коммерческой службы предприятия.
20	Отделы коммерческой службы.
21	Организационные структуры коммерческой службы.
22	Место и роль коммерческой службы в структуре предприятия.
23	Договоры в коммерческой деятельности, специфика их применения на медиарынке.
24	Стратегии и тактики ведения переговоров.
25	Формы ведения переговоров.
26	Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.

27	Коммерческие риски: понятия, виды, анализ и факторы, определяющие вероятность рисков.
28	Способы снижения последствий рисков в медиасфере.
29	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности на медиарынке.
30	Методы анализа коммерческой деятельности предприятия.
31	Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности на медиарынке.

5.2.2 Типовые тестовые задания

1. Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения:

а) операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения;

б) операции, формирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения;

в) операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос;

г) операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения?

2. Какие требования предъявляются к коммерческой информации:

а) достоверность, правдивость, объемность, логичность, своевременность;

б) достоверность, надежность, оперативность, системность, комплексность;

в) надежность, оперативность, специализация, обобщенность, логичность;

г) достоверность, надежность, конкретность, своевременность, правдивость?

3. Состав субъектов договоров поставки:

а) организации;

б) индивидуальные предприниматели;

в) юридические лица и индивидуальные предприниматели;

г) физические лица.

4. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей:

а) поставка товаров, устранение разногласий по договорам;

б) оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы;

в) учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров;

г) изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей?

5. Ассортимент товаров представляет собой:

а) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению;

б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;

в) совокупность товаров, предназначенных для реализации;

г) совокупность товаров, находящихся на рынке.

6. Какие экономические факторы оказывают влияние на торговый ассортимент:

а) изменение численности населения, объем и структура товарного предложения;

б) национальные обычаи, численность населения, денежные доходы населения, мода;

в) денежные доходы населения, уровень цен на товары, объем и структура спроса, объем и структура товарного предложения;

г) социальный состав населения, уровень культуры, мода, денежные доходы населения?

7. Какие социальные факторы оказывают влияние на ассортимент товаров:

а) национальные обычаи, традиции, численность населения;

б) национальная принадлежность, денежные доходы;

в) изменение численности населения, миграционные процессы, объем и структура товарного предложения;

г) социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, уровень культуры, мода?

8. К коммерческим процессам относятся:

а) изучение и прогнозирование спроса;

б) заключение договоров на поставку товаров;

в) рекламно – информационная работа;

г) хранение товаров.

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задача 1.

Предприятие выпускает наукоемкую продукцию, производство которой требует комплектующих изделий. Можно купить эти комплектующие изделия у поставщика по цене 50 тыс. руб. за единицу, либо изготовить их у себя. Переменные расходы предприятия составляют 43 тыс. руб. в расчете на единицу комплектующих изделий. Постоянные расходы составляют 64500 тыс. руб. Определите «стратегию снабжения» предприятия комплектующими изделиями: закупать комплектующие изделия у поставщика, специализирующегося на их производстве либо изготавливать их на предприятии?

Задача 2.

Новое предприятие, выпускающее продукцию небольшой номенклатуры, имеющую большой спрос, работает на внутреннем рынке всего 3 года. Годовой объем сбыта составляет 20 млрд. руб. в год. На экспорт продукция не поставляется. Каждый год объем сбыта продукции увеличивается на 70-80%. Отдел сбыта предприятия состоит из небольшой группы соратников (в количестве 6 человек) под руководством самого предпринимателя. Отношения внутри отдела сбыта являются неформальными и основаны на взаимном согласовании. Координация деятельности осуществляется посредством стандартизации квалификаций. Нет никакой необходимости в контроле. Поскольку отсутствует стандартизация процессов, незначительна и административная надстройка, поэтому начальник отдела сбыта не имеет заместителей. Такая структура отдела сбыта может быть характерна для молодых, развивающихся предприятий. Сможет ли организационная структура и численность персонала отдела сбыта оставаться без изменения при увеличении объема сбыта до 100 млрд. руб. в год? Подготовьте обоснование своих выводов. Если вы считаете, что рост объема сбыта продукции до 100 млрд. руб. в год потребует реорганизовать отдел сбыта предприятия, то попытайтесь сформировать новую организационную структуру этого отдела. Укажите подразделения в составе отдела сбыта, назовите их функции.

Задача 3.

Общие постоянные издержки предприятия при выпуске определенного товара составили 500 млн руб., средние переменные издержки – 15 млн руб., товар реализовали по цене 45 тыс. руб., обеспечивая предприятию прибыль в объеме 70 млн руб. В связи со спадом в экономике предприятие было вынуждено сократить объем производства на 10% в количественном выражении. Чтобы оставить размер прибыли на прежнем уровне, администрация изыскала возможность снизить общие постоянные издержки. На сколько они в результате были снижены?

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная Письменная Компьютерное тестирование Иная

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

При проведении зачета время, отводимое на подготовку к ответу, составляет не более 45 мин. Для выполнения практического задания студенту предоставляется компьютер, а также необходимая справочная информация.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
6.1.1 Основная учебная литература				
Небаев И. А.	Интернет–коммерция и электронный бизнес	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2021	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2021123
Девятловский, Д. Н.	Коммерческая деятельность предприятия (организации)	Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева	2020	http://www.iprbookshop.ru/107203.html
6.1.2 Дополнительная учебная литература				
Пахомова, Н. Г.	Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля	Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ	2021	https://www.iprbookshop.ru/116164.html
Пучкова С. В.	Коммерческая деятельность	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2019	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2019411

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

1. Федеральная служба государственной статистики : <http://www.gks.ru>
2. Рейтинг РБК: [http:// www.rating.rbc.ru](http://www.rating.rbc.ru)
3. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru/>
4. Электронно-библиотечная система IPRbooks: <http://www.iprbookshop.ru>
5. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД: <http://publish.sutd.ru>
6. Электронно-библиотечная система "Юрайт" <https://www.biblio-online.ru>

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска